

APLICANDO LA PSICOLOGÍA SOCIAL

Francisca Expósito
Miguel Moya
(Coordinadores)

**APLICANDO
LA PSICOLOGÍA
SOCIAL**

Coordinadores

FRANCISCA EXPÓSITO

PROFESORA TITULAR DE PSICOLOGÍA SOCIAL
DE LA UNIVERSIDAD DE GRANADA

MIGUEL MOYA

CATEDRÁTICO DE PSICOLOGÍA SOCIAL
DE LA UNIVERSIDAD DE GRANADA



APLICANDO LA PSICOLOGÍA SOCIAL

EDICIONES PIRÁMIDE

COLECCIÓN «PSICOLOGÍA»

Director:

Francisco J. Labrador

Catedrático de Modificación de Conducta
de la Universidad Complutense de Madrid



Diseño de cubierta: C. Carabina

Realización de cubierta: Anaf Miguel

7931

302

E9

Reservados todos los derechos. El contenido de esta obra está protegido por la Ley, que establece penas de prisión y/o multas, además de las correspondientes indemnizaciones por daños y perjuicios, para quienes reprodujeren, plagiaren, distribuyeren o comunicaren públicamente, en todo o en parte, una obra literaria, artística o científica, o su transformación, interpretación o ejecución artística fijada en cualquier tipo de soporte o comunicada a través de cualquier otro medio, sin la preceptiva autorización.

© Francisca Expósito

Miguel Moya
(coordinadores)

© Ediciones Pirámide (Grupo Anaya, S. A.), 2005

Juan Ignacio Luca de Tena, 15. 28027 Madrid

Teléfono: 91 393 89 89

www.edicionespiramide.es

Depósito legal: M. 7.565-2005

ISBN: 84-368-1948-9

Printed in Spain

Impreso en Lavel, S. A.

Polígono Industrial Los Llanos. Gran Canaria, 12

Humanes de Madrid (Madrid)

Relación de autores

María José Barroso Morales

Universidad de Granada.

Amalio Blanco

Universidad Autónoma de Madrid.

Luis de la Corte

Universidad Autónoma de Madrid.

Soledad de Lemus Martín

Universidad de Granada.

María del Mar Durán

Universidad de Santiago de Compostela.

Francisca Expósito

Universidad de Granada.

Manuel García-Ramírez

Universidad de Sevilla.

María Esther González Gómez

Universidad de Granada.

Bernardo Hernández

Universidad de La Laguna.

María del Carmen Herrera Enríquez

Universidad de Granada.

María del Carmen Hidalgo

Universidad de Málaga.

Manuel F. Martínez

Universidad de Sevilla.

Julia Martínez

Universidad de Sevilla.

Amparo Martínez Martínez

UNED.

J. Francisco Morales Domínguez

UNED.

Elena Morales Marente

Universidad de Granada.

Miguel Moya

Universidad de Granada.

María Soledad Palacios Gálvez

Universidad de Huelva.

Susana Puertas Valdeiglesias

Universidad de Jaén.

Rosa Rodríguez Bailón

Universidad de Granada.

José Manuel Sabucedo

Universidad de Santiago de Compostela.

Jesús San Martín García

Universidad de Málaga.

Ernesto Suárez

Universidad de La Laguna.

Inmaculada Valor Segura

Universidad de Granada.

A mis hijos, José Pedro, Álvaro y Sara.

F. E.

A la memoria de mi madre y a mis hijos, Alba y Guillermo.

M. M.

Índice

Prólogo (J. Francisco Morales)	19
--------------------------------------	----

PARTE PRIMERA

Introducción

1. Antecedentes históricos de la psicología social aplicada (Francisca Expósito)	23
1. Introducción	23
2. Naturaleza aplicada de la psicología social	24
3. El nacimiento de la psicología social aplicada como respuesta a la crisis de la psicología social	29
4. Dicotomía entre psicología social básica y aplicada	30
5. ¿Qué es la psicología social aplicada?	33
5.1. Características distintivas de la psicología social aplicada	33
6. ¿Qué es un problema social?	36
7. El paso de lo básico a lo aplicado: modelos de aplicación psicosocial ...	38
7.1. Modelo de psicología social aplicada de Gergen y Basseches (1980)	39
7.2. Modelo de Mayo y La France (1980)	39
7.3. Modelo de ciclo completo de Cialdini (1980)	40
8. Comentario final	40
Bibliografía recomendada	41
Referencias bibliográficas	41
2. Delimitando el contenido de la psicología social aplicada (Francisca Expósito)	45
1. Introducción	45
2. Contribuciones de la psicología social básica a la psicología social aplicada	46
2.1. Aplicaciones derivadas de la existencia de cuestiones socialmente relevantes	47
2.2. Factores que marcaron su objeto de estudio	49

3. Algunas propuestas sobre «el debe» de la psicología social aplicada	53
4. Contenido de la psicología social aplicada como indicador del objeto de estudio	54
4.1. Psicología social y cuestiones internacionales	55
4.2. Psicología social y medio ambiente	57
4.3. Psicología social, medios de comunicación y consumo	60
4.4. Psicología social y cuestiones legales	61
4.5. Psicología social y cuestiones educativas	62
4.6. Psicología social y relaciones familiares	64
4.7. Psicología social y salud	64
4.8. Psicología social y conducta organizacional	66
4.9. Psicología política	67
4.10. Psicología comunitaria	68
5. Comentario final	70
Bibliografía recomendada	70
Referencias bibliográficas	70

PARTE SEGUNDA

Aplicando la psicología social

3. Aplicaciones psicosociales de la teoría de la atribución (Francisca Expósito y Miguel Moya)	79
1. Introducción	79
2. Teorías de la atribución causal	79
2.1. La aportación de Heider	80
2.2. La teoría de la inferencia correspondiente	80
2.3. Covariación y configuración	80
2.4. Motivación, atribución y afecto	81
3. Atribución y depresión	81
4. Atribución y relaciones íntimas	83
4.1. Atribución y satisfacción en las relaciones matrimoniales	83
4.2. Atribución y comportamiento en las relaciones interpersonales	84
4.3. Algunas cuestiones prácticas	85
5. Atribuciones y decisiones judiciales	86
5.1. Culpabilidad y responsabilidad	87
5.2. Peligro y criminalidad	88
5.3. Necesidad de tratamiento	89
6. Comentario final	91
Bibliografía recomendada	91
Referencias bibliográficas	91
4. Actitudes (María Soledad Palacios Gálvez)	95
1. Introducción	95

2.	La actitud	96
2.1.	Naturaleza y funciones de las actitudes.....	96
2.2.	Relación entre actitud y conducta	97
2.3.	Persuasión y cambio de actitudes	99
2.4.	Disonancia cognitiva	101
3.	Cambio de actitudes y reducción del prejuicio	103
3.1.	La hipótesis del contacto	104
3.2.	Reducción del prejuicio en las escuelas	106
4.	Persuasión sin reflexión	108
4.1.	El heurístico de los sentimientos	109
4.2.	El miedo como recurso persuasivo.....	110
5.	Actitudes y conductas de salud: prevención del sida.....	112
6.	Comentario final	115
	Bibliografía recomendada.....	116
	Referencias bibliográficas	116
5.	Influencia social (Miguel Moya y Francisca Expósito).....	119
1.	Introducción	119
2.	Análisis psicosocial de la influencia	119
2.1.	Influencia centrada en el individuo	120
2.2.	Influencia centrada en el grupo	125
3.	Aplicación de la influencia social a la conservación de la energía.....	130
3.1.	Justificación del problema	131
3.2.	Enfoque tradicional	132
3.3.	Una alternativa psicosocial: la influencia social.....	133
4.	Aplicación de los procesos de influencia social al ámbito jurídico: el jurado	136
4.1.	El jurado: aspectos estructurales y procedimentales	136
5.	Aplicación de la influencia social a la reducción del consumo de tabaco..	141
5.1.	Estado actual del problema.....	141
5.2.	Análisis de los efectos de las campañas de prevención del consumo de tabaco desde la influencia social	142
6.	Comentario final	145
	Bibliografía recomendada.....	145
	Referencias bibliográficas	146
6.	Cognición social aplicada (Miguel Moya y Rosa Rodríguez Bailón) ..	149
1.	Introducción	149
2.	Representaciones mentales.....	149
2.1.	Los estereotipos	150
3.	La activación del conocimiento	153
3.1.	Accesibilidad	153
3.2.	Aplicabilidad o ajuste	155
3.3.	Saliencia	155

4.	Consecuencias de la activación del conocimiento	155
5.	El proceso de inferencia	156
5.1.	Recogida de la información	157
5.2.	Muestreo de la información	158
5.3.	Uso e integración de la información	158
6.	Heurísticos: su aplicación a los problemas sociales	159
6.1.	El heurístico de representatividad	159
6.2.	Los heurísticos de accesibilidad y de simulación	161
6.3.	Heurístico de anclaje y ajuste	162
7.	El exceso de confianza en los propios juicios	162
8.	Cognición «en caliente»	164
8.1.	Motivación y cognición.....	164
8.2.	Afecto y cognición.....	164
9.	Pensamientos contrarios a los hechos.....	165
10.	El fenómeno del «encuadre»	166
11.	Comentario final.....	169
	Bibliografía recomendada.....	169
	Referencias bibliográficas	169

7.	Procesos grupales (<i>Rosa Rodríguez Bailón y Elena Morales Marrente</i>).....	173
1.	Introducción	173
2.	¿Qué es un grupo?.....	173
3.	¿Son todos los grupos iguales?	175
3.1.	Los grupos de referencia en marketing y publicidad.....	175
4.	Algunos procesos intragrupales	178
4.1.	La estructura de los grupos.....	178
4.2.	Los líderes dentro de los grupos.....	179
4.3.	La toma de decisiones dentro de los grupos.....	181
5.	Las relaciones intergrupales.....	183
5.1.	La teoría del conflicto realista.....	183
5.2.	La teoría de la identidad social.....	183
6.	Psicología social aplicada a la resolución de conflictos intergrupales.....	186
6.1.	Los comienzos de una nueva área de especialización: la psicología social aplicada a la mejora de las relaciones internacionales.....	186
6.2.	La aportación de la psicología social aplicada a los conflictos internacionales	187
6.3.	Resolución de conflictos e intervención de terceras partes	188
6.4.	Psicología social aplicada a un conflicto inmanejable: el caso de Israel-Palestina.....	191
7.	Comentario final	195
	Bibliografía recomendada.....	196
	Referencias bibliográficas	196

PARTE TERCERA
Desafíos sociales para la psicología social

8. Violencia de género (<i>Francisca Expósito y Miguel Moya</i>).....	201
1. Introducción	201
2. Conceptos psicosociales básicos para el estudio de la violencia de género	202
2.1. Estereotipos de género.....	202
2.2. Ideología de género	204
2.3. Identidad de género	204
3. Relaciones de poder y género	205
4. Definición y características de la violencia de género.....	206
5. Acoso sexual	208
5.1. Definición y tipos de acoso	208
5.2. Incidencia y frecuencia del acoso sexual.....	210
5.3. Percepciones y actitudes hacia el acoso	210
5.4. Características de las víctimas y de los acosadores.....	212
5.5. Respuestas de las mujeres ante el acoso.....	213
5.6. Explicaciones del acoso sexual	214
6. Violencia doméstica	217
6.1. Introducción.....	217
6.2. Algunas explicaciones psicosociales de la violencia doméstica.....	218
7. La prostitución	221
7.1. Factores psicosociales relacionados con la prostitución.....	222
8. Comentario final	223
Bibliografía recomendada.....	224
Referencias bibliográficas	224
9. La psicología social y el envejecimiento (<i>Susana Puertas Valdeiglesias</i>).....	229
1. Introducción	229
1.1. Aspectos demográficos del envejecimiento.....	230
1.2. Delimitación del concepto de «vejez»	232
2. Teorías explicativas	233
3. Los estereotipos de la vejez	235
4. Jubilación y tiempo de ocio	241
4.1. La jubilación.....	241
4.2. Tiempo de ocio	243
5. La viudez y el duelo.....	245
6. Maltrato a las personas mayores.....	247
7. Comentario final	249
Bibliografía recomendada.....	250
Referencias bibliográficas	250

10. Procesos migratorios (<i>Manuel Francisco Martínez García, Manuel García-Ramírez y Julia Martínez</i>).....	255
1. Introducción.....	255
2. La inmigración como transición ecológica.....	256
3. Aculturación y proceso migratorio.....	260
4. Inmigración y relaciones intergrupales.....	264
4.1. Percepción de competencia grupal y dominancia social.....	264
4.2. Actitudes hacia las políticas públicas sobre inmigración.....	268
5. Estrategias interventivas en inmigración.....	269
5.1. Inmigración e igualdad de acceso al mercado laboral.....	269
5.2. Inmigración y mejora de las relaciones intergrupales.....	271
6. Comentario final.....	273
Bibliografía recomendada.....	273
Referencias bibliográficas.....	273
11. Psicología social de la violencia política (<i>José Manuel Sabucedo, Luis de la Corte, Amalio Blanco y María del Mar Durán</i>).....	277
1. Introducción.....	277
2. Aproximación conceptual a la violencia política.....	278
2.1. Definición de violencia política.....	278
2.2. Tipología de la violencia política.....	279
3. Conflicto y acción política.....	281
3.1. Conflicto y discurso social.....	281
3.2. Construcción del discurso de la acción política.....	282
4. Creencias y argumentos legitimadores de la violencia política.....	287
4.1. Discurso legitimador de la violencia contra el adversario.....	287
4.2. Discurso legitimador de la violencia contra inocentes.....	290
5. Comentario final.....	292
Bibliografía recomendada.....	293
Referencias bibliográficas.....	293
12. El estudio del liderazgo político en psicología social (<i>J. Francisco Morales y Amparo Martínez Martínez</i>).....	295
1. Introducción: liderazgo y cambio social.....	295
1.1. Un ejemplo del papel del liderazgo en un cambio político radical.....	296
2. Liderazgo político en perspectiva biográfica: Nelson Mandela.....	297
3. Liderazgo no es gestión.....	299
3.1. El dilema del liderazgo político.....	299
4. Liderazgo político y perfiles de personalidad.....	300
4.1. El estudio de Forgas.....	301
4.2. Liderazgo político y los cinco grandes.....	302

4.3. Percepción de liderazgo político y «teorías implícitas».....	302
4.4. Caída, derrota y fracaso del líder.....	303
4.5. El líder político como ermitaño social.....	304
5. Los círculos concéntricos del liderazgo político.....	304
5.1. Carácter y liderazgo.....	304
5.2. Prestigio y reputación.....	305
5.3. Mito, cultura y liderazgo.....	307
6. Liderazgo político, marketing e identidad.....	309
6.1. Una visión radical.....	309
6.2. Marketing político.....	310
6.3. Liderazgo, identidad social y prototipicidad.....	312
7. Comentario final.....	314
Bibliografía recomendada.....	315
Referencias bibliográficas.....	315
13. Ámbitos de intervención de la psicología ambiental (<i>Bernardo Hernández, Ernesto Suárez y María del Carmen Hidalgo</i>).....	319
1. Introducción: lo básico frente a lo aplicado o un error de perspectiva..	319
2. La intervención en el diseño de espacios: la relación entre psicología ambiental y arquitectura.....	320
2.1. Ambientes institucionales.....	320
2.2. Ambientes laborales.....	323
2.3. Intervención psicosocial y planificación urbana.....	325
3. La intervención psicosocial en la gestión de los problemas ambientales.....	327
3.1. La gestión de los problemas ambientales en las empresas y organizaciones.....	329
3.2. Promoción de la conducta ecológica responsable.....	330
3.3. Educación ambiental.....	331
3.4. Campañas y publicidad ambiental.....	331
3.5. Participación y voluntariado ambiental.....	332
3.6. Gestión de espacios naturales protegidos.....	335
4. Comentario final.....	336
Bibliografía recomendada.....	337
Referencias bibliográficas.....	337
14. Ocio y turismo (<i>Jesús San Martín García</i>).....	343
1. El turismo como forma de ocio: dos conceptos tradicionalmente separados.....	343
2. El abordaje psicosocial del ocio.....	344
2.1. Teoría de Neulinger.....	344
2.2. El modelo de experiencia óptima.....	348
2.3. Aspectos analíticos del ocio.....	350
2.4. Sobre la definición de ocio.....	350

3. El panorama teórico en los estudios turísticos	353
3.1. Delimitación conceptual del fenómeno turístico.....	354
3.2. Hacia una conceptualización multidimensional del turismo.....	355
3.3. Concepto y tipos de turista.....	356
4. Dificultades metodológicas en el estudio del ocio y el turismo	357
5. Comentario final	359
Bibliografía recomendada	359
Referencias bibliográficas	359

ANEXOS

Anexo 1. Psicología social del envejecimiento (<i>Susana Puertas Valdeiglesias</i>).....	365
Anexo 2. Violencia política (<i>María José Barroso Morales</i>)	369
Anexo 3. Psicología y género (<i>Inmaculada Valor Segura</i>).....	371
Anexo 4. Psicología y familia (<i>Soledad de Lemus Martín</i>).....	375
Anexo 5. Psicología jurídica (<i>María del Carmen Herrera Enríquez</i>).....	379
Anexo 6. Psicología y salud (<i>María Esther González Gómez</i>)	383
Anexo 7. Psicología e inmigración (<i>Elena Morales Marente</i>).....	389
Anexo 8. Psicología ambiental (<i>María Soledad Palacios Gálvez</i>)	393

Prólogo

Un nuevo manual de psicología social aplicada es un regalo inesperado y se recibe con excitación y emoción. Su publicación es infrecuente, como queriendo dar la razón a quienes hablan de una supuesta escasez de aplicaciones de la psicología social, pasando por alto el hecho de que, si bien la proporción de manuales aplicados es claramente menor que la de los manuales de psicología social a secas, tiende a ocurrir lo contrario con los artículos de revista.

Pero por encima de los análisis cuantitativos está la gran variedad de imágenes de psicología social aplicada. La más inmediata y directa, con gran apoyo entre los psicólogos sociales, es la que puso en circulación el primer manual, cronológicamente hablando, con este título (Deutsch y Hornstein, 1975). En él se presentaba la psicología social aplicada como una disciplina relacionada con la psicología social, aunque separada de ella y con aspiraciones a convertirse en disciplina independiente. Sin embargo, la obra que tengo el honor de prologar pone de manifiesto que esta imagen se enfrenta a una fuerte competencia. Para otros muchos autores, la psicología social aplicada es, más bien, un complemento de desarrollos teóricos e investigaciones psicosociales ya consolidados, necesario porque trata de responder a las demandas de la sociedad, pero subordinado. En otras imágenes se la vincula a la intervención social, a la investigación psicosocial aplicada e, incluso, al activismo social.

Todas las imágenes tienen su razón de ser, su lógica interna y apoyo empírico más que sobrado. Pero es poco probable que alguna de ellas, aisla-

damente, consiga desbancar a las demás de una vez por todas. El debate generado por su proliferación ha relegado un aspecto crucial de la aplicación, ni más ni menos que lo «psicosocial», a un oscuro segundo plano. Esto es desafortunado por varias razones. El contenido de la psicología social se modifica con el paso del tiempo. Algunas cuestiones pasan (o se ponen) de moda, y se incorporan a la disciplina de forma ininterrumpida nuevas áreas de investigación y teorización. El manual de Deutsch y Hornstein (1975) proporciona un ejemplo muy adecuado. En el momento de su publicación, nadie podría haber pronosticado el auge de áreas de gran importancia en la actualidad, como cognición social, identidad social, psicología social transcultural, entre otras que acaparan hoy el interés de los psicólogos sociales. Una definición cerrada de lo «psicosocial» no parece ni deseable ni posible.

Desde la otra orilla, es decir, desde el mundo de la aplicación, se divisa un panorama parecido. Las demandas sociales cambian, las cuestiones que reclaman la acción de los psicólogos sociales lo hacen al mismo ritmo. Algunas cuestiones, como el género, analizado hace no tantos años casi de forma exclusiva desde el ángulo de la psicología diferencial, ocupan ahora el centro de la escena. Cuestiones que no se podían plantear en los años setenta, como las suscitadas por la maquinaria del marketing político o por la avalancha de publicidad engañosa en televisión, constituyen preocupaciones importantes. Y estos ejemplos (marketing político, publicidad engañosa en televisión) son sólo dos entre los muchos que podrían ponerse.

Ha cambiado, además, la posición del psicólogo social con respecto a la sociedad. En la época de Asch y Festinger, y en el período inmediatamente anterior, el número de psicólogos sociales era muy reducido, pero, por su estrecha vinculación con los centros de poder y de la toma de decisiones, su influencia era grande. Los psicólogos sociales formaban parte de paneles de expertos al más alto nivel, y sus aportaciones eran muy apreciadas y tenidas en cuenta a la hora de promover políticas concretas. La situación en la actualidad es totalmente diferente. Los psicólogos sociales son mucho más numerosos y están, salvo raras excepciones, al margen de los círculos de poder. Su trabajo aplicado tiende a pasar inadvertido, salvo en el contexto inmediato donde se realiza. Esta nueva situación permite una mayor gama de actuaciones.

A la vista de todas estas dificultades, puede parecer poco decir que lo psicosocial es una perspectiva, una forma peculiar de enfrentarse a la realidad. Pero eso sólo si se pasan por alto las profundas implicaciones de adoptar esa perspectiva. Expósito (2001, p. 104) nos proporciona un ejemplo en este sentido: «[...] la psicología social de la salud (se ve obligada) a diferenciarse de otros análisis [...] en el modo de conceptualizar su objeto de estudio, que no es otro que la salud como fenómeno social interactivo». Y, sigue diciendo esta autora, ello acarrea consecuencias importantes, singularmente que «la responsabilidad de la salud y de la enfermedad ya no es un tema exclusivamente médico». Como se puede apreciar en la cita, la adopción de la perspectiva psicosocial tiene consecuencias muy profundas, ya que consigue modificar la naturaleza de

la cuestión estudiada. El presente volumen está lleno de ejemplos similares.

Avala a los editores su ya larga trayectoria en psicología social, en la que siempre han encontrado espacio preocupaciones aplicadas. Han acertado plenamente, en mi opinión, al agrupar todos estos trabajos bajo el rótulo de «Aplicando la psicología social». Aunque no hay nada censurable, todo lo contrario, en la dispersión, por así decir, a los cuatro vientos, de las aplicaciones psicosociales en publicaciones de lo más diverso, su agrupación bajo el rótulo mencionado presenta ventajas de visibilidad, unidad y actualización. La cercanía del mundo de la aplicación al de los desarrollos teóricos y de investigación tal vez no se pueda presentar como una receta infalible, pero los buenos resultados que ha obtenido en el pasado la convierten en una fórmula llena de promesas para el futuro.

En resumen, no sólo el regalo es excepcional, en su doble sentido de infrecuencia y calidad, sino que lo es también, y casi me atrevería a decir, sobre todo, por su envoltorio. Así lo apreciarán seguramente las personas interesadas en las aportaciones de la psicología social, destinatarios naturales de la obra. Encontrarán en ella mucho más que un repertorio de aplicaciones, a las que no se resta ningún mérito al afirmar que, además de su valor intrínseco, dan razones para seguir confiando en la vitalidad de la psicología social como empresa colectiva y unitaria, erizada de dificultades, sí, pero empeñada en la mejora de las condiciones de vida de los seres humanos.

J. FRANCISCO MORALES

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Deutsch, M. y Hornstein, H. A. (Eds.) (1975). *Applying Social Psychology: Implications for Research, Practice, and Training*. Hillsdale: L. Erlbaum.

Expósito, F. (2001). *Psicología Social Aplicada. Proyecto Docente*. Granada: Universidad de Granada, inédito (citado con permiso de la autora).

PARTE PRIMERA

Introducción

Antecedentes históricos de la psicología social aplicada

1

FRANCISCA EXPÓSITO

1. INTRODUCCIÓN

El título de este libro merece una explicación, sobre todo cuando hubiera sido más fácil y directo denominarlo «Psicología social aplicada». En nuestra opinión, aunque pueda existir una asignatura denominada psicología social aplicada (PSA) en los diferentes planes de estudio, creemos que esa denominación obedece a criterios didácticos, pero no a que exista una disciplina claramente diferenciada que se denomine PSA. No obstante, esta postura no es admitida por todos los psicólogos sociales o psicólogos sociales aplicados, por lo que merece una justificación de nuestra parte, y eso es lo que intentaremos hacer de alguna manera en el presente capítulo. Sin embargo, si utilizaremos la expresión «psicología social aplicada» para referirnos, sobre todo, a un campo de estudio, o a un enfoque, que para nosotros está integrado en la psicología social.

El surgimiento de la PSA estuvo rodeado de ciertas polémicas. Para algunos autores, su nacimiento es algo relativamente reciente que ha tenido lugar después de la «crisis» atribuida a la psicología social (finales de los años sesenta y comienzos de los setenta del siglo pasado) y como respuesta a ella. Otros autores, en cambio, no sólo cuestionan la existencia de dicha crisis en psicología social, sino que dudan incluso de la aplicabilidad de la psicología social como ciencia. Para otros, por último, la PSA no puede diferenciarse de la evolución histórica de la propia psicología social. El na-

cimiento de la psicología social hay que situarlo después de la Primera Guerra Mundial (Allport, 1968), evento al que siguieron la expansión del comunismo, la gran depresión de los años treinta en Estados Unidos, el auge del nazismo, el genocidio judío, la Segunda Guerra Mundial y la «guerra fría». El desarrollo de la disciplina estuvo estrechamente vinculado a estos acontecimientos sociales, y la psicología social ha tenido desde sus orígenes un enfoque marcadamente aplicado. Nuestra posición coincide básicamente con esta tercera postura. El estado actual de la PSA es el resultado de una serie de factores que influyeron decisivamente en el desarrollo y consolidación de la propia psicología social, por eso, al hablar de la PSA no tenemos por menos que recordar el desarrollo histórico de la propia psicología social. Conocer la historia de una disciplina nos ayuda a comprender tanto su dimensión interna (la forma en que el conocimiento de la disciplina se fue desarrollando) como su dimensión externa (el contexto social en el que se ha ido fraguando). Allport (1954) situaba el origen de la psicología social en el pensamiento social y político. Su nacimiento no fue algo casual que ocurriera en el vacío social, resultado del libre albedrío de unos pocos pensadores, sino que hay que situarlo en el contexto social, político, económico y cultural de la sociedad en la que dicho nacimiento tuvo lugar. En palabras de Cartwright:

«[...] el conocimiento conseguido es el producto de un sistema social, y como tal,

está influido por las propiedades de dicho sistema y por su ambiente cultural, social y político» (Cartwright, 1979, p. 82).

Más concretamente, el surgimiento, evolución y consolidación de la psicología social (y, por consiguiente, de la PSA) están profundamente arraigados en el desarrollo y evolución de la sociedad estadounidense de principios de siglo XX. A ese contexto haremos referencia en el siguiente apartado, enfatizando la naturaleza aplicada de la psicología social desde sus inicios. Posteriormente exponemos nuestra visión respecto a la opinión que concibe el nacimiento de la PSA como respuesta a la crisis de la psicología social, y nos referiremos a la dicotomía psicología social básica versus aplicada para acabar con una definición de psicología social aplicada, así como con los principales modelos de aplicación psicosocial existentes.

2. NATURALEZA APLICADA DE LA PSICOLOGÍA SOCIAL

Cuestionar la aplicabilidad de la psicología social es igual que cuestionar la finalidad última de cualquier otra ciencia. A nuestro juicio, la importancia de toda ciencia radica precisamente en su aplicabilidad, en el hecho de que puede ser aplicada para resolver problemas y/o aportar elementos innovadores que contribuyan positivamente al desarrollo y bienestar de la humanidad. Desde un punto de vista conceptual, puede que exista una distinción entre lo que denominamos ciencia pura y la ciencia aplicada. La ciencia pura busca el conocimiento en sí mismo (la ciencia como fin en sí misma). La ciencia aplicada busca utilizar las ideas y los descubrimientos para algo explícito, concreto, para un propósito de la vida real. No obstante, en el desarrollo de toda ciencia, la distinción entre ciencia pura y aplicada es más aparente que real. En esencia, toda ciencia puede ser aplicada; cosa diferente es el modo en que se aplique y con qué finalidad. En la PSA, la situación no es diferente, aunque probablemente el uso relativamente reciente del adjetivo *aplicada* parece haber tenido consecuen-

cias diversas, fundamentalmente el hecho de que se haya establecido un antes y un después de la PSA. Esto de alguna manera ha producido la escisión de la psicología social en dos psicologías sociales diferentes y seguidas cronológicamente en el tiempo: la psicología social básica (sería la primera) versus psicología social aplicada (sucedería a la básica en el tiempo y compartirían con ésta su estatus científico).

Ya desde los orígenes de la disciplina, una parte importante de los trabajos llevados a cabo por los investigadores más notables de la época tenían, además de una gran preocupación por el desarrollo teórico y metodológico, un marcado interés aplicado, en tanto que eran sensibles a ciertos problemas sociales que caracterizaban a la época y que eran considerados relevantes socialmente.

Un primer ejemplo lo encontramos en la teoría de G. H. Mead, quien, según el análisis de su obra realizado por Joas (1985), esboza sus trabajos sobre dos puntos clave: por un lado, la búsqueda de una solución racional a los problemas sociales, es decir, considera la ciencia como instrumento por excelencia para el control inteligente del ambiente físico y social, y por otro, la convicción en la fuerza emancipadora de la racionalidad científica.

Mención especial merece Kurt Lewin, uno de los psicólogos sociales más importantes. Su aportación ha sido decisiva, tanto para la consolidación de la psicología social como disciplina independiente, como para la consolidación de la PSA. Desde su juventud, Lewin estuvo preocupado por fomentar actitudes democráticas en una sociedad alemana de la que tuvo que exiliarse por ser judío. Luchó por la igualdad y llegó a identificarse con quienes eran objeto de abuso por parte de los poderosos. Sus experiencias personales le llevaron a interesarse por el estudio de los procesos grupales (liderazgo, conflicto, etc.), actitudes, prejuicio, y por todas las cuestiones que afectaban a la sociedad de la época (Blanco, 1991).

Dos aspectos son relevantes en su obra y constituyen su principal contribución a la psicología social: a) su actitud epistemológica, en tanto que otorgaba una gran importancia a la teoría, y b) sus

inquietudes aplicadas, en tanto que era especialmente sensible a las circunstancias socio-históricas que le rodeaban. Respecto a lo primero, Lewin opinaba que lo decisivo en una ciencia no es ni el objeto del que se ocupa (que puede ser compartido por muchas ciencias), ni los conceptos concretos de que se sirve, sino el sentido y la acepción con que los utiliza, y eso depende del campo conceptual en el que se encuentren inmersos. En cuanto a lo segundo, su primera obra de vocación aplicada data de 1919, y fue «La racionalización de la empresa agrícola con ayuda de la psicología aplicada» (Blanco, 1991).

Kurt Lewin consideraba carente de sentido la contraposición entre teoría y praxis, entre lo básico y lo aplicado, ya que, para él, se trata de momentos de un mismo proceso. La creación del Centro de Investigaciones de Dinámica de Grupos es un claro ejemplo de su forma de entender la psicología social (Lewin, 1947). En este centro proyectaba Lewin utilizar cualquiera de los métodos psicológicos, sociológicos o antropológicos, cualitativos o cuantitativos, que fueran necesarios para la investigación, concibiendo a lo metodológico y a lo aplicado como dos caras de una misma realidad (Blanco, 1991). Finalmente, el centro se creó en el MIT (Instituto de Tecnología de Massachusetts). Mientras tanto, Lewin contactó con una organización privada, la American Jewish Congress, que luchaba contra el prejuicio y la intolerancia hacia los grupos étnicos y que decidió financiar una comisión de Relaciones Intercomunitarias de la que Lewin fue codirector. De este modo el centro ubicado en el MIT era la base teórico-académica y la comisión funcionaba como campo de aplicación, siendo los trabajos desarrollados en este último importantes para el desarrollo de la PSA (Blanco, 1991).

Tal fue la fuerza de Lewin, considerado un teórico-práctico, que incluso llegó a convencer a ciertos sectores de la sociedad de que se podían usar los métodos de la ciencia para abordar problemas sociales complejos. Por ejemplo, en la década de los treinta del siglo pasado, Europa se vio dominada por regímenes fascistas, situación que motivó a Lewin y a sus colaboradores a llevar al laboratorio el

estudio del liderazgo. Los resultados de esas investigaciones tuvieron un gran impacto en diferentes campos, como en el de las relaciones intergrupales o en el organizacional. El hecho de que la efectividad del liderazgo autocrático (o autoritario) dependiera del poder inmediato ejercido por el líder, o que la conducta agresiva dentro del grupo fuera a menudo precipitada por este tipo de liderazgo, o que el liderazgo democrático pudiera ser eficiente, fueron algunos de los resultados que encontraron en sus experimentos.

Durante la Segunda Guerra Mundial, como durante cualquier otra guerra, las condiciones de vida se hicieron más difíciles y muchos bienes (por ejemplo, alimentos) empezaron a escasear. Expertos en nutrición de Estados Unidos se pusieron en marcha para tratar de convencer a sus conciudadanos de que consumieran ciertas vísceras de animales (por ejemplo, hígado o riñones —que se consumen habitualmente en multitud de países). A pesar de que esos alimentos estaban disponibles en el mercado, de que los precios eran muy asequibles y de que se trataba de alimentos aceptados por otras culturas (incluso muchos estadounidenses las habían consumido con anterioridad), los esfuerzos del Gobierno por promocionarlos fueron inútiles. Lewin (1958) señaló que las actitudes hacia aquellos alimentos que normalmente aceptamos para nuestro consumo diario, son adquiridas y mantenidas por el contexto social, y que, por tanto, tratar de cambiarlos a través de la persuasión individual sería un fracaso. Él mismo ideó llevar a cabo pequeños grupos de discusión con amas de casa para introducir una nueva norma con relación a este tipo de alimentos, consiguiendo que las amas de casa se convencieran de las ventajas de su consumo. Se trató de algo muy parecido a lo que hoy en día conocemos como demostraciones de productos en domicilios particulares, donde se suelen reunir grupos de amas de casa, por ejemplo.

A este tipo de aproximación, Lewin (1946) la denominó *Action Research*, donde la adquisición del conocimiento se concibe como inseparable de su aplicación para el cambio social. Lewin propuso un modelo que conjugaba la investigación social y la acción social. Dicho modelo se traduce en un

proceso cíclico de planificación, acción, y evaluación de los resultados de la investigación, en el que tanto la acción social como la investigación que evalúa dicha acción, pueden suministrar información útil para reformular la teoría. En otras palabras, la investigación-acción puede ser utilizada indistintamente y simultáneamente, bien para resolver problemas, bien para generar nuevos conocimientos (Bargal, Gold y Lewin, 1992).

Lewin, además, estaba bastante interesado en las relaciones intergrupales, concretamente en las relaciones entre los grupos mayoritarios y minoritarios. Basado en trabajos previos sobre procesos grupales, aplicó su teoría de campo a los grupos. Esta teoría se centra en el principio de interdependencia, enfatizando la primacía del todo sobre las partes. Lewin se apartó de la rígida metodología experimental que dominaba la psicología de la época y llevó a cabo una serie de experimentos con grupos en la vida real, con el fin de cambiar su conducta, moral, prejuicios, estilos de liderazgo, etc. Los resultados de estos estudios venían a constatar que las diferencias existentes entre los grupos eran debidas a diferentes estilos de comunicación interpersonal empleados, así como a la situación de desventaja del grupo minoritario, lo cual tendía a estar relacionado con una notoria pérdida de confianza y autoestima presente en la mayoría de los miembros de estos grupos. De estas investigaciones se desprendieron importantes avances que tuvieron un papel decisivo en la reducción del conflicto intergrupar, no sólo mediante el cambio de las actitudes prejuiciosas del grupo mayoritario, sino también mediante estrategias que incrementasen la autoestima y la solidaridad grupal del grupo minoritario. Este hecho tuvo un importante impacto en el posterior desarrollo de los derechos humanos y de los movimientos feministas que acontecieron a principios de los años sesenta.

Lewin subrayó la importancia que en el análisis científico desempeña la estructura de la situación en el que el objeto de estudio se halla inserto, determinando su comportamiento. La realización y el fomento de investigaciones aplicadas en áreas como el liderazgo, conflictos en el trabajo y la familia, discriminación, etc., revela su actitud teóri-

ca y la firme creencia de la conveniencia de una psicología social capaz de mejorar la sociedad. La investigación psicosocial, teóricamente fundada, se convirtió con él en una parte importante de la psicología de la época. Muchos son los autores que resaltan un antes y un después de Lewin para la psicología social. Deutsch (1980), uno de los discípulos de Lewin, reconoce a Lewin las siguientes influencias: 1) la investigación experimental de los fenómenos psicosociales; 2) infundir conciencia social en el científico; 3) favorecer su participación activa en la creación de un mundo mejor; 4) elaboración de buenas teorías científicas válidas para la acción; 5) el estudio de los eventos psicológicos a la luz de sus interrelaciones.

Por tanto, y tomando la obra de Lewin como un buen ejemplo de ello, podemos decir que la aplicación forma parte, sin lugar a dudas, de la psicología social y de la psicología en su conjunto. Como señalaba Miller (1969) al ser elegido presidente de la Asociación Americana de Psicología (APA), «promover el bienestar humano, en su vertiente individual y social es el marco de referencia en el que se mueve la psicología como ciencia». Así pues, el propósito de Galton con la creación de su laboratorio antropométrico, el de Cattell cuando publica los resultados de sus tests mentales, el *Army Alpha Test* o el *General Classification Test*, desarrollados por los psicólogos en la Primera y Segunda Guerra Mundial, respectivamente, no era otro que el de contribuir a la solución de problemas o a la mejora de la calidad de vida.

Ante esta situación, preguntarse si la psicología en general y concretamente la psicología social es aplicable, es una pregunta sin sentido y ajena al verdadero desarrollo histórico de ambas disciplinas. Stephenson (1990) dice que «está en la propia naturaleza de la psicología social el ser aplicable». Más exactamente dice el autor

«[...] muchos procesos esenciales estudiados por los psicólogos sociales están institucionalizados en diferentes áreas de la vida social, organizacional y política. Por esta razón, ofrecen buenas oportunidades a los psicólogos sociales para aplicar su conocimiento

to, a la vez que contribuyen a perfeccionar la propia psicología social permitiendo estudiar estos fenómenos en escenarios de la vida real».

Otto Klineberg (1985), en su manual *Psicología social* aparecido en 1940, resaltaba precisamente como una de las tres características de la psicología social el hecho de que cada vez era más aplicada, señalando que algunas de las teorías o principales desarrollos teóricos que habían tenido lugar en psicología social habían sido resultado de la preocupación por algún problema social o por la existencia de ciertas condiciones sociales indeseables.

La aplicación no está reñida con la metodología experimental ni con el rigor en el diseño de la investigación. Así, Smith (1983), tras su paso por la armada dijo: «El campo de entrenamiento del ejército proporcionaba las circunstancias casi ideales para la experimentación de campo con la posibilidad de asignación al azar de condiciones experimentales y de control» (en Blanco y De la Corte, 1996)

Cartwright (1979), quien formó parte del grupo del Centro de Investigación en Dinámica de Grupos fundado por Lewin, señaló que la característica central de la psicología social de la época era la implicación de los psicólogos sociales en los problemas sociales de la vida cotidiana.

En esta época también se produjo un importante desarrollo en el uso de técnicas experimentales y procedimientos matemáticos y estadísticos, con lo que parecía evidente que lo aplicado y lo experimental en psicología social no tenían que estar necesariamente reñidos.

La década de los treinta fue una época desgraciada tanto social como políticamente, y muchas personas tuvieron serios problemas para conseguir un empleo en Estados Unidos (en lo que se conoce como la Gran Depresión). Fue entonces cuando surgieron un grupo de psicólogos sociales orientados a la búsqueda de recursos y empleo que desembocó en lo que se vino a denominar *New America*. Ésta era una organización de psicólogos sociales muy activos convencidos de que la psicología social te-

nía que mostrar su utilidad dando respuesta a los problemas sociales, entendiéndola como «ciencia al servicio del bienestar de las personas». Su cabeza visible, Watson, profesor de psicología social, se encargó de presionar a la APA para que abordara asuntos de interés social. Tales presiones culminaron en 1936 con la creación de la sociedad para el estudio psicológico de los problemas sociales (Society for the Psychology Study of Social Issues), y más tarde con la publicación de su revista (*Journal of Social Issues*).

Pero fue en la época cercana a la Segunda Guerra Mundial cuando se produjo una auténtica eclosión de la psicología social, porque fue cuando el método experimental se adoptó de manera generalizada por los psicólogos sociales y cuando la psicología social se institucionalizó. Durante la Segunda Guerra Mundial, un grupo de científicos sociales colaboraron en la realización de diversos estudios que aparecieron publicados en los diversos volúmenes de *El soldado americano*, coordinados por el sociólogo Stouffer. Entre estos trabajos cabe destacar las encuestas sobre el ajuste de los soldados a la vida en el ejército (Stouffer, Suchman y cols., 1949) y la participación en el combate y sus secuelas (Stouffer, Lumsdaine y cols., 1949); los estudios en los que se diagnosticó la eficacia de diferentes formas de información al personal militar (Hovland y cols., 1949) o aquellos otros que trataban sobre la solución de problemas técnicos relacionados con la medida de las actitudes y la predicción de la conducta (Stouffer y cols., 1950).

El programa de colaboración investigadora que favoreció la guerra tuvo importantes consecuencias, siendo una de las más importantes el que algunos de los equipos de investigación que se formaron durante la guerra continuaron colaborando cuando ésta terminó. Entre estos equipos, el más importante para nuestra disciplina fue el dirigido por Hovland, quien tras la guerra se instaló en Yale desarrollando su programa de investigación sobre mensajes persuasivos. Hovland supo atraer hacia Yale a un grupo considerable de investigadores, muchos de los cuales habían colaborado con él durante la guerra, así como a estudiantes de doctorado de gran talento, que tuvieron una influencia notable en el

desarrollo posterior de la psicología social. Este programa de investigación fue bastante más ortodoxo que el impulsado por Lewin en el MIT y trataba básicamente sobre el estudio experimental de la comunicación de masas. En sus estudios se utilizaba de manera predominante el análisis de varianza, siendo las variables independientes las fuentes persuasivas (por ejemplo, creíbles versus no creíbles, atractivas versus no atractivas, competentes versus no competentes, etc.), las formas del mensaje (por ejemplo, unilaterales versus bilaterales, primacía-recencia), o el contenido de las comunicaciones (por ejemplo, racionales versus emotivos) y las variables dependientes el impacto persuasivo o el cambio de actitud.

Pero la Segunda Guerra Mundial, y los acontecimientos a ella vinculados, no sólo tuvieron una influencia directa en el desarrollo de la psicología social, sino también una influencia indirecta, quizá más importante aún que la del primer tipo. Nos referimos al éxodo intelectual que produjo de los psicólogos europeos hacia Estados Unidos (algunos ya psicólogos sociales y otros psicólogos generales que se convertirían posteriormente en psicólogos sociales). Entre los integrantes de este éxodo podemos recordar a Lazarsfeld y a algunos de sus colaboradores, que emigraron desde Viena a Nueva York. Lazarsfeld ayudó a establecer en Columbia el Bureau of Applied Social Research y se convertiría en una referencia fundamental para la metodología de la investigación social de la posguerra. También los integrantes de la famosa *escuela de Frankfurt* en ciencias sociales (Adorno, Korkheimer, Marcuse, Fromm, etc.) emigraron en bloque. Otros refugiados importantes fueron los austriacos Heider, Brunswick, Schütz, e Ichheiser y el grupo berlinés de psicólogos de la Gestalt: Koffka, Wertheimer, Lewin y Köhler. Refugiados que huyeron de la Europa continental, aunque en este caso su destino fue el Reino Unido, fueron Tajfel, Himmelweit y Gustavo y María Jahoda.

A juicio de Deutsch (1975, p. 2), la conjunción que se dio en Lewin entre la orientación teórico-investigadora (donde predomina la elegancia formal, el rigor lógico, la objetividad intersubjetiva y la fortaleza de la verificación empírica) y la orientación

centrada en los problemas sociales, se rompió en sus sucesores, convirtiéndose en dominante la más científica de las dos tradiciones. A mediados de los años cincuenta se produce un viraje en la disciplina hacia el estudio de temas de índole más «individual», abandonando en cierto modo los fenómenos de carácter «social». En esta época ven la luz desarrollos teóricos como la teoría de la comparación social y la teoría de la disonancia cognitiva de Festinger, las teorías del equilibrio y de la atribución de Heider, la teoría de la congruencia de Osgood y Tannenbaum, o la de la consistencia de Rosenberg, entre otras. A pesar de este alejamiento de la problemática social, algunas de las teorías que surgieron en esos años, como el caso de la teoría de la atribución, han sido y siguen siendo hoy día algunas de las que más aplicaciones han dado lugar en multitud de contextos de la vida cotidiana (sala de justicia, relaciones de pareja, etc.), como se verá en este libro.

Aunque no acapararon a tantos psicólogos sociales como los núcleos en torno a Hovland y Lewin, también existieron otros centros de investigación importantes en aquellos años, como los de Harvard y Columbia. En 1946 se había creado en Harvard un departamento pluridisciplinar, dirigido por el sociólogo T. Parsons, en el que se realizaron notables aportaciones a la psicología social, como los estudios sobre la difusión de rumores (Allport y Postman, 1952), la denominada «*new look in perception*» (Bruner y Goodman, 1947), la elaboración de un sistema de categorías para analizar la interacción en los grupos pequeños (Bales, 1950), la elaboración de la teoría del intercambio social (Hollander, 1950) o la formulación de la teoría sobre motivación de logro (McClelland).

En Columbia, Gardner Murphy había ejercido una gran influencia durante los años de 1930 en investigadores como R. Likert o M. Sherif, y continuó haciéndolo durante la guerra en otros estudiantes y colaboradores (como H. M. Prohansky, quien desempeñaría un papel crucial en el desarrollo de la psicología ambiental). También en Columbia se encontraba S. Asch cuando en 1946 publicó su influyente trabajo sobre la formación de impresiones.

3. EL NACIMIENTO DE LA PSICOLOGÍA SOCIAL APLICADA COMO RESPUESTA A LA CRISIS DE LA PSICOLOGÍA SOCIAL

Si bien el nombre del epígrafe pudiera llevar a pensar otra cosa, para nosotros la psicología social ha sido aplicada desde sus inicios a pesar de que existan opiniones según las cuales la PSA surge como reacción a la denominada «crisis» de la psicología social. Para Rodin (1985), por ejemplo, la emergencia de la PSA es la consecuencia de un estado de insatisfacción dentro de la propia psicología social, debido a: 1) una gran insatisfacción con los métodos tradicionales de laboratorio, así como con la inestabilidad de los hallazgos obtenidos mediante tales métodos (McGuire, 1973; Smith, 1973); 2) la escasa generalidad de la mayoría de las teorías psicosociales.

El gran deseo de la psicología social por alcanzar la respetabilidad como ciencia había llevado a la mayoría de los psicólogos sociales a encerrarse en el laboratorio. El progreso metodológico invadió la investigación en todas las áreas de estudio de la psicología social: percepción social, actitudes, conformidad, disonancia, etc. Como hemos apuntado en párrafos anteriores, ésta fue una época de desarrollo y puesta a prueba de diversas teorías más que de aplicaciones de la psicología social en el mundo real y sobre problemas de la vida real. El final de los años de 1960 se contempla como una época de autorreflexión y autoevaluación en la disciplina, generando un cierto sentimiento de crisis según algunos autores (Elms, 1975; Gergén, 1973; Ring, 1967).

Si bien es cierto que las investigaciones realizadas gozaban de un mayor rigor metodológico, el énfasis en lo «metodológicamente correcto» pudo llevar a un olvido de lo esencial o verdaderamente importante socialmente. Katz (1967) recogió perfectamente esta situación cuando dijo que «la tecnología de la disciplina se ha desarrollado más rápidamente que su teoría». Se había ido obteniendo un cúmulo de datos sin un armazón teórico apropiado que pudiera dar coherencia y significado, en muchas ocasiones, a esos datos empíricos. Incluso

desde los propios psicólogos sociales experimentales se indica que la psicología social parecía haber caído en una circularidad metodológica, perdiendo su objeto real para convertirse en objeto de sí misma, produciéndose así una supremacía de los métodos sobre los problemas. Es decir, los problemas metodológicos en un área determinada de investigación se convierten progresivamente en la temática principal de la misma, desplazando las cuestiones teórico-sustanciales.

La respuesta que dieron algunos psicólogos sociales, fundamentalmente a partir de los años de 1970, fue aventurarse a salir del laboratorio y del ámbito académico con el fin de probar sus teorías en contextos reales de la vida, tratando así de dar respuesta a otra de las principales críticas que recibió la psicología social: la trivialidad (Ring, 1967). La experimentación, y la investigación en general, en contextos de campo empiezan así a extenderse, lo que de alguna manera permitió que la psicología social llegara a otras áreas de aplicación a las que hasta ahora no había tenido acceso. En esta dirección ocupan un lugar destacado McGuire (1967, 1973) y Schlenker (1974), quienes pretendían crear una serie de principios generales y una investigación dirigida a la acción pero socialmente relevante. Su idea era la de hacer investigación en contextos diferentes a los usados hasta entonces empleando una metodología más acorde con el objeto de estudio. Este cambio de actitud también cristalizó en algunas posiciones más radicales y críticas de la propia metodología experimental (Armistead, 1974; Harré y Secord, 1972).

Fue entonces, finales de los sesenta y comienzos de los años setenta del siglo pasado, cuando se promovió el nacimiento de diferentes áreas de aplicación de una manera sólida: psicología de la salud, psicología jurídica, psicología de las organizaciones, psicología ambiental, etc. También nacieron revistas especializadas como el *Journal of Applied Social Psychology* en 1971, que junto con el *Journal of Social Issues* son las que mejor representan el rango y rigor de la psicología social aplicada contemporánea. Las revisiones de los trabajos publicados en ambas revistas ponen de manifiesto que los principales temas que forman la base

de nuestra disciplina aplicada hoy día son fundamentalmente los trabajos llevados a cabo en el ámbito de la salud, la ley, el medioambiente y las organizaciones (Sadava y McCreary, 1997, p. 8).

A la gran afluencia de trabajos realizados sobre las aplicaciones de la psicología social hay que añadir la aparición de importantes manuales como el Oskamp (1984) *Applied Social Psychology*, que supuso un hito para la PSA. Desde entonces no han cesado de salir a la luz diferentes manuales con el mismo título, entre los que podemos citar los de Semin y Fiedler (1996), Sadava y McCreary (1997) o el más reciente de Oskamp y Schultz (1998).

En la actualidad, la psicología social se caracteriza por una mayor amplitud metodológica, una orientación multidisciplinar y una clara sensibilidad aplicada. En 1997, la APA dirigió a Shelley Taylor la siguiente pregunta: «¿Podría proporcionar algunos ejemplos de investigación psicológica básica que, de manera clara, hayan producido mejoras de la salud física y mental de la población?». Para responder a la pregunta, Taylor se la reenvió en una encuesta a través de Internet a los miembros de varias divisiones de la APA. Recibió 48 respuestas que ella agrupó fundamentalmente en aquellas áreas de la salud en las que se había realizado la intervención (salud mental, prevención de salud, conductas autoagresivas o perjudiciales y aquellas que sirven para la mejora de la inserción social de las personas, por citar algunas) y la investigación básica de la que parte o en la que se han inspirado para la intervención en cuestión (procesos cognitivos relacionados con el procesamiento de la información, procesos motivacionales, aspectos afectivos, actitudes, relaciones intergrupales, etc.).

Tras analizar todas las respuestas en las categorías que previamente había construido, Taylor concluyó que la investigación básica es muy valiosa y útil para cualquier intervención, y que si bien la psicología social se enfrenta a muchos problemas de difícil solución, podemos asegurar que cuenta con importantes y amplios recursos para conseguir sus propósitos.

No obstante, algunas voces consideran que dentro de la propia psicología social se empieza a vislumbrar en aquellos años la existencia de dos psi-

cologías sociales diferentes. Deutsch (1975) señala que estamos ante un conflicto entre dos tipos de seguidores de Lewin: unos, los prácticos, con una mayor sensibilidad al mundo que les rodea, y otros, los investigadores, que se olvidaron de la realidad social. Esta tensión será expuesta en el siguiente apartado.

4. DICOTOMÍA ENTRE PSICOLOGÍA SOCIAL BÁSICA Y APLICADA

La tercera cuestión, por tanto, que debemos abordar aquí es, precisamente, la dicotomía que se deriva de la inclusión del adjetivo *aplicado*. Dicho de otra manera, ¿existe una psicología social básica y una psicología social aplicada, como si de dos disciplinas diferentes se tratara?, ¿existen teorías que no puedan ser usadas o aplicadas?, o ¿pueden existir aplicaciones que no estén sustentadas en alguna teoría?

La forma en la que algunos conciben la aparición de la PSA implica asumir que se trata del resultado de décadas y décadas de investigación básica y desarrollo teórico. El modo en el que algunos manuales se refieren al desarrollo histórico de la disciplina nos presenta a unos académicos que durante años estuvieron desarrollando teorías y consolidando sus métodos de investigación, y a otros psicólogos sociales que posteriormente, y aprovechándose de lo anterior, produjeron la aplicación y el uso del conocimiento acumulado.

Reich (1981) opina que la aplicación ha venido ocupando un papel muy secundario en el desarrollo de la disciplina. Se basa en tres puntos para defender esta posición: 1) los intereses y preocupaciones teóricas y aplicadas han estado siempre presentes a lo largo de la historia de las ciencias sociales; 2) hasta hace poco tiempo, la aplicación ha ocupado un lugar secundario, y 3) la igualdad entre orientación básica y aplicada sólo ha tenido lugar en los últimos años y como consecuencia de presiones internas y externas a la propia disciplina (Blanco y De la Corte, 1996).

La postura de Reich y su visión de la PSA cae dentro de la corriente de los que defienden un an-

tes y un después de la crisis de la psicología social. A pesar de la evidencia, algunos autores siguen manteniendo que antes de la crisis atribuida a la disciplina no había interés por las aplicaciones. Deutsch (1975), por ejemplo, resalta el escaso interés por las aplicaciones que han mostrado los psicólogos sociales antes de 1970, y que según él obedece, en parte, a las influencias sociales generales entre las que se encontraban: la estructura de la universidad y de la carrera académica, la procedencia pequeñoburguesa de la mayoría de los psicólogos sociales, sus aspiraciones profesionales y su alineamiento con los grupos poderosos de la sociedad. Smith, por su parte, escribe sobre sus impresiones de la posguerra y resalta el interés de psicólogos sociales pertenecientes al Institute for Social Research de Michigan, las investigaciones del grupo de Yale o los psicólogos del grupo de Nueva York y su interés por los estudios de temas de carácter eminentemente aplicados tales como la comunicación persuasiva (Hovland), la personalidad autoritaria (Adorno), relaciones internacionales, segregación racial, conflicto intergrupar (Deutsch, Jahoda, etc.). En palabras de Smith:

«[...] Deseo fervientemente una psicología social genuinamente interdisciplinaria, que se tome en serio la responsabilidad de poner en relación los niveles individuales y socioculturales de análisis. Echo de menos una psicología social interesada en los problemas sociales, no tanto en el sentido tecnológico de la ingeniería humana sino en el espíritu emancipatorio de ayudar a la gente a afrontar la vida con más garantía» (Smith, 1983, p. 137).

Pertenecientes al grupo de quienes mantienen a toda costa la dicotomía básico-aplicado tendríamos que situar a Varela (1975). Para el autor, la investigación básica se encamina al descubrimiento de principios básicos, mientras que al aplicado corresponde extraer de ellos sólo aquellos que le sean relevantes para la solución de un problema.

En la misma dirección, Bickman (1981) opina que lo básico y lo aplicado se diferencian no sólo

en el fin último, sino además en el método que emplean en su trabajo, el contexto en el que tales tareas son realizadas, así como en el rol desempeñado por el investigador, destacando cierta autonomía de la investigación aplicada que otros autores le niegan. Deutsch (1980) sitúa la diferencia fundamental en la orientación de unos y otros: los básicos están orientados hacia las teorías y los aplicados hacia los problemas. Hollander (1978) mantiene una actitud mucho más prudente y señala que en la práctica, la distinción no es tan clara. Continúa diciendo que ciertas teorías originadas en el trabajo básico son muy útiles a la hora de guiar el trabajo aplicado. Saxe y Fine (1980) alegan que las incompatibilidades entre básicos y aplicados radica en razones metodológicas. A esta idea se suman Kidd y Saks (1980). Proshansky (1981) admite la distinción básico-aplicado pero no en las ciencias de la conducta y por tanto no en la psicología social. Considera que la única solución al dilema es crear una investigación psicosocial aplicada que permita conseguir los objetivos que persigue la investigación básica. Gergen y Basseches (1980) ponen de manifiesto que el simple hecho de defender una PSA implica necesariamente la existencia de otra de índole básica. No obstante, el reconocer las diferencias no les lleva a negar una frente a la otra.

Aunque seguidamente expondremos nuestro desacuerdo con esta posición, lo que sí es indudable es que durante los años de 1970 ocurren una serie de eventos que contribuyeron al avance imparable de la PSA y que pueden haber hecho pensar a algunos que se trataba del nacimiento de esta disciplina: la creación del *Journal of Applied Social Psychology* en 1971; la publicación de la obra de Varela (1971) *Psychological Solutions to Social Problems*, obra que tuvo un importante impacto, ya que en ella se recogían aplicaciones diversas de teorías y técnicas a la solución de problemas sociales; la publicación en 1975 por parte de Deutsch y Hornstein de *Applying Social Psychology*; en 1980, Bickman dirige una serie titulada *Applied Social Annual*, y Kidd y Saks otra que lleva por título *Advances in Applied Social Psychology*; entre 1981 y 1984 aparecen varios volúmenes sobre *Progress in*

Applied Social Psychology, dirigidos por Stephenson y Davis en Europa. A todo ello habría que sumar la aparición de importantes manuales de introducción a la psicología social, como el de Wrightsman (1977) y el de Lamberth (1980), en los que dedican algunos capítulos a la PSA, cosa que antes nunca ocurrió y que después ha sido algo asumido por casi todos los manuales y, cómo no, la aparición del manual de Oskamp (1984) *Applied Social Psychology*.

Sin embargo, la evidencia ha mostrado que la psicología social académica ha coexistido con la PSA desde el mismo instante en que la psicología social fue aceptada como disciplina. Ya, el primer manual de Lindzey (una especie de enciclopedia sobre lo fundamental en psicología social), publicado hace casi medio siglo, constaba de una sección denominada PSA que abordaba temas sobre prejuicios y relaciones étnicas, psicología industrial, y efectos de los medios de comunicación de masas. La segunda edición de Lindzey y Aronson (1968, 1969) dedicaba el último volumen a la PSA. Como ha manifestado Morales (1999), la psicología social aparece como un intento de comprensión de la gran diversidad social existente y de sus consecuencias para la sociedad. Es precisamente porque la psicología social siempre ha estado muy enraizada en los problemas sociales, que mantener la dicotomía entre lo básico y lo aplicado parece, en nuestra opinión, injustificado, máxime si tenemos en cuenta los trabajos realizados por diferentes autores en los que se pone de manifiesto que las aplicaciones en psicología social han existido desde antes de 1970: Katz y Kahn (1965), en el ámbito organizacional; Bradford, Giba y Benne (1964), en el ámbito de las aplicaciones grupales; Schramm (1962), Lumsdaine y May (1965), sobre los efectos de los medios de comunicación de masas, por citar algunos.

Siguiendo a Morales, Blanco, Fernández Dols, Huici y Morales (1985), podríamos diferenciar hasta cinco fases en la historia de las aplicaciones de la psicología social antes de 1970:

- a) De 1908 a 1930. Época caracterizada por un enfoque traductivo-interpretativo que consiste en convertir los problemas socia-

les en términos psicosociales. Reich (1981) señala que entre las grandes aplicaciones de este período habría que destacar los trabajos de Tripplett, McDougall y Floyd Allport.

- b) De 1930 a 1940. Momento álgido de aplicaciones en el que se podrían situar los trabajos realizados por Brown, Katz y Shanck y el trabajo de Mayo en la industria. En este período se crea la Sociedad para el Estudio Psicológico de los Problemas Sociales.
- c) De 1940 a 1950. En este período tiene lugar la masiva participación de los psicólogos sociales en el esfuerzo bélico y se comienza a sentir cierto desaliento que fue puesto de manifiesto por Guthrie en 1946, denostando el interés por las aplicaciones. No obstante, en este tiempo son reseñables los trabajos realizados por Lewin y su colaboración en la creación de la serie *The American Soldier*. Lewin ha sido considerado por muchos como la persona que más contribuyó al desarrollo de la PSA.
- d) De 1950 a 1969. En estos años las aplicaciones no sólo disminuyeron considerablemente, sino que además se apartaron de la corriente dominante en psicología social. El desmoronamiento del empirismo parecía ofrecer cambios importantes para el desarrollo de la disciplina. A finales de este período, Miller (1969) hace su alocución presidencial en la APA con un trabajo que pretende, entre otras cosas, cuestionar el hecho de que existan perspectivas y desarrollos teóricos que no sean aplicados ni aplicables.
- e) Desde 1969 hasta nuestros días. Se produce una eclosión de lo aplicado que queda visiblemente reflejado con la aparición en 1971 del *Journal of Applied Social Psychology*, así como numerosos trabajos aplicados.

Son todos ellos trabajos que podemos calificar de aplicados y psicosociales. Lo primero, porque han dado lugar a intervenciones y cambios en ám-

hijos concretos, y lo segundo, porque son realizadas por psicólogos sociales utilizando todos los conocimientos y procedimientos de la psicología social (siguiendo la definición de Oskamp, 1984). Para Morales (1984), al igual que para otros muchos, esta distinción entre lo básico y lo aplicado que tanto daño ha causado a la psicología social, no tiene hoy día ningún sentido, si bien es cierto que reconoce la existencia de algunos autores que se sitúan a lo largo de un continuo desde quienes mantienen tajantemente la dicotomía hasta quienes la suavizan o ignoran.

Los contenidos de los que se ocupan los nuevos manuales de PSA (Oskamp, 1984; Semin y Fiedler, 1996; Sadava y McCreary, 1997; Oskamp y Schultz, 1998), así como la forma en la que se aplican los conocimientos que la psicología social ha ido acumulando para prevenir, comprender o solucionar cuestiones socialmente relevantes, constituyen un claro ejemplo de la sinrazón de la dicotomía básico-aplicado.

5. ¿QUÉ ES LA PSICOLOGÍA SOCIAL APLICADA?

Oskamp (1984), en el manual de psicología social aplicada más comprensivo y orientado a la enseñanza de la disciplina que existe, define a la PSA como:

«Aplicaciones de los métodos de la psicología social, teorías, principios o resultados de investigaciones, para comprender o solucionar problemas sociales» (Oskamp, 1984, p. 12).

Otras definiciones de PSA las encontramos en autores como Bickman (1980), para quien «[...] la psicología social aplicada es considerada como una psicología orientada a un problema», o la de Fisher (1982), que propone una definición trifásica de teoría-práctica-investigación, ya que para él la PSA pretende «[...] comprender la conducta humana como un proceso complejo y multideterminado y buscar la mejora de los problemas sociales por me-

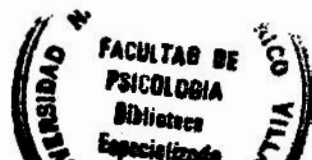
dio de la aplicación de teorías, métodos de investigación y habilidades prácticas». Eiser (1980) parte de una serie de presupuestos para dar una definición de PSA, a saber: 1) tiene por objeto el estudio de la conducta social desde una perspectiva psicológica; 2) la teoría es básica para el conocimiento y la investigación científica; 3) posee un modelo de sujeto rico en implicaciones para la aplicación a problemas sociales; 4) es posible hacer comparaciones controladas fuera del laboratorio y analizar teorías psicosociales; 5) las teorías realizadas en el laboratorio tienen validez porque han sido realizadas sobre los procesos que subyacen a la acción del individuo; 6) debe estar atenta a los cambios sociales, y, por último, 7) el psicólogo social aplicado debe estar prevenido ante ciertos problemas, fundamentalmente la manipulación de la que pueda ser objeto y la definición de su propio rol.

Éstas son sólo algunas de las muchas definiciones que de la PSA se han realizado; no obstante, Morales y colaboradores (1985), en su manual de PSA, recogen muchas más.

5.1. Características distintivas de la psicología social aplicada

La definición desarrollada por Blanco y De la Corte (1996) concibe a la PSA como una «manera de aproximarse a la realidad de las diversas vertientes y manifestaciones del comportamiento social humano». Tal definición se caracteriza además por: 1) el empleo de teorías y/o metodología psicosocial (Morales, 1984); 2) la consideración de temas de la vida cotidiana que son de interés para las personas de la calle; 3) la contrastación de las hipótesis planteadas en situaciones de la vida real, y 4) la perspectiva interdisciplinar (citado en Nouvilas, 1999).

En términos generales, la psicología social es el estudio científico de las relaciones entre las personas. Estudia, por tanto, las creencias de la gente, sus sentimientos y conductas en relación con su medio, así como también los efectos del medio sobre ellas. La PSA toma algunos de los conocimientos básicos de la psicología social y los aplica sistemática-



mente con algún propósito. Éstos pueden ser muy variados y no están sujetos a las leyes científicas tanto como las teorías, sino que el interés se dirige más hacia el efecto que hacia el procedimiento (Oskamp y Schultz, 1998).

Esta forma de entender la PSA, recogida en la propia definición que hace Oskamp en 1984, conlleva aceptar una relación recíproca desde la psicología social básica al trabajo aplicado, y viceversa. Como ya hemos señalado, ha sido mucha la polémica suscitada en torno a la relación básica-aplicada como si la una pudiera desligarse de la otra: en ocasiones se ha dicho que la psicología social no es aplicable, y en otras, se ha acusado al trabajo aplicado de ateuico.

En el ejercicio de la aplicación de la psicología social no se concibe la aplicación sin una fundamentación teórica que la sustente, ya que ésta —la teoría— cumple importantes funciones: 1) suministra ideas que sirven de guía a la investigación; 2) nos permite entender los hallazgos obtenidos de la propia investigación; 3) nos ayuda a predecir lo que ocurrirá en ciertas condiciones bajo ciertas circunstancias, y 4) nos orienta a la hora de controlar eventos y nos indica qué variables hemos de controlar o considerar para conseguir nuestras metas.

Por otra parte, y pese a que la psicología social adolece de teorías de amplio rango (teorías de este tipo son el psicoanálisis o el conductismo), sí cuenta con un amplio espectro de teorías que varían en cuanto a rango de aplicabilidad, desde las consideradas miniteorías (por ejemplo, la teoría de la difusión de la responsabilidad de Latané y Darley, 1970), hasta las más comunes teorías de rango medio (por ejemplo, la teoría de la disonancia, teoría de la indefensión aprendida o la teoría del intercambio social, por citar algunas). Cualquiera de estas teorías puede resultar útil a la hora de solucionar o comprender comportamientos que conforman un problema social.

Pero ¿cuáles son las características distintivas de la PSA?, es decir, aquellas que la diferencian de otras áreas de la psicología. Existe cierto consenso por parte de la mayoría de los autores en resaltar las siguientes:

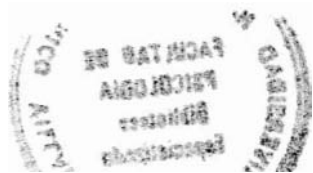
1. Orientada al problema

Anteriormente hemos adoptado una definición que se orienta a «la comprensión o solución de problemas sociales». Este matiz otorga la característica clave de esta disciplina en tanto en cuanto comienza o tiene sentido porque se centra en algún tipo de problema que existe en la sociedad. La PSA comienza con un problema grupal o societal y no con la mera curiosidad científica acerca de algún fenómeno social.

Por ejemplo, un psicólogo social aplicado debería comenzar su trabajo en su interés por la ascendente tasa de violencia doméstica en nuestra sociedad. Dado ese interés, se dispondría a dar los siguientes pasos: revisar la bibliografía existente sobre el tema de estudio, examinar las principales teorías que tratan de explicar dicho comportamiento así como las principales variables psicosociales relacionadas con el tema. Posteriormente diseñaría un estudio para obtener más información acerca del hecho, así como también algunos datos relevantes. Y, por último, utilizaría todo el material disponible para poner en marcha un programa de intervención dirigido a reducir la violencia doméstica en nuestro país. El foco de atención está en el problema social y no tanto en las teorías que explican el problema ni en los datos que apoyen tales teorías. No obstante, tales cuestiones son esenciales para una óptima aplicación de la psicología social.

2. Orientada a los valores

Aunque se trata de un tema no exento de polémica, podemos decir que la ciencia básica está relativamente libre de valores, dado que su principal objetivo es la búsqueda del conocimiento como fin último. No obstante, cuando hablamos de ciencia aplicada, la controversia está servida, ya que en este caso, desligar la aplicación de quien la realiza o de a quien va dirigida puede resultar difícil, llegando en ocasiones a provocar conflictos de valores. El simple hecho de definir ciertas situaciones como «problema social» ya acarrea un juicio subjetivo de valor. Así, en algunas sociedades, ciertos actos constituyen delito y son fuertemente condenados;



sin embargo, estas mismas conductas pueden no serlo en otras sociedades o culturas. Por ejemplo, durante un tiempo, el adulterio en España constituía un delito, pero sólo si era cometido por una mujer. Hoy día el adulterio ha dejado de ser considerado delictivo, ya sea cometido por hombres o por mujeres. Esta cuestión es sumamente importante en España ya que nuestra sociedad, y las sociedades en general, son complejas, pluralistas, en las que coexisten diversos grupos cada uno de los cuales con sus propios sistemas de valores, que hacen difícil, en ocasiones, alcanzar un consenso.

El principal obstáculo que debe salvar el psicólogo social aplicado es el de adoptar una posición (valor) que le permita y ayude a determinar cuáles son las circunstancias que constituyen un problema social que necesita ser solucionado.

Ejemplos relacionados con este punto los encontramos en ciertas cuestiones sobre diferentes aspectos de la vida social que han salido a debate público en los últimos años. Por ejemplo, ante el desastre ecológico que sufre nuestro planeta han surgido grupos de personas (ecologistas, partidos «verdes») defensores del medio ambiente, cuyos planteamientos pueden ir en contra de algunas políticas destinadas a la mejora de las condiciones de vida de los ciudadanos (mejoras de las redes de comunicación y carreteras, construcciones urbanísticas con mayores y mejores servicios, etc., que se traduce en un mayor consumo de los llamados recursos naturales limitados). Recordemos, por poner un ejemplo, las polémicas mantenidas entre aquellos que defienden la construcción de una autovía que pase por determinados lugares (los valores que subyacen a esta opción podrían ser: el desarrollo de la comarca, mejorar sus conexiones con el resto del país, el enriquecimiento, el progreso en general) y aquellos que se oponen a dicha construcción apelando a cuestiones ecologistas y de mantenimiento del entorno. O recogiendo otro ejemplo que si bien se está debatiendo lejos de nuestras fronteras, puede tener importantes repercusiones en nuestra sociedad, aunque de manera indirecta, podemos hablar de que en Estados Unidos, ante el aumento de homicidios por arma de fuego, se ha empezado a cuestionar la limitación de los permisos de armas,

cuestión que para un sector de la población supone contribuir a que se reduzca el número de personas que lleven armas y por tanto, que las puedan usar en la comisión de actos delictivos, mientras que para otro sector de la población, este mismo hecho supone limitar la posibilidad de conseguir una licencia para adquirir un arma como medio de defensa personal en una sociedad en la que la inseguridad ciudadana alcanza las cuotas más altas.

3. Utilidad social

Recordemos que uno de los deseos de Lewin (1948) era hacer que la psicología social, sus conocimientos y métodos, fueran útiles para los propósitos sociales. El término que acuñó, *Action-Research*, se refería específicamente a que los científicos trabajaran en la construcción de teorías y que al mismo tiempo tales teorías fueran dirigidas a resolver conflictos sociales. El sentido de «utilidad» de la psicología social fue retomado por Saks (1978), quien defendía que los psicólogos sociales aplicados debían dirigir sus esfuerzos a aquellos aspectos relacionados con el problema social que pudieran ayudar a solventarlo. Por ejemplo, en el problema de la delincuencia, siguiendo la propuesta de Saks, el trabajo del psicólogo aplicado debería dirigirse no tanto a una meta difícil de alcanzar como es la erradicación de la delincuencia, sino a cuestiones que contribuyan a paliar tal problema y que garanticen la utilidad de su trabajo: dirigir los esfuerzos hacia la prevención de la delincuencia con grupos de riesgo, trabajar en el diseño de programas de reinserción eficaces que contribuyan a reducir la tasa de reincidencia de los que ya han delinquido y han sido condenados por ello, etc. Para ser útil a la sociedad, el psicólogo social aplicado debe, en ocasiones, parcelar el problema y decidir sobre qué aspectos puede intervenir de modo que garantice el mayor éxito.

4. Centrada en situaciones sociales

Ésta es una característica que comparte con la psicología social más básica, enfatizando el poder de la situación o del contexto en cuanto a que afec-

tan a las creencias, sentimientos y conducta de la gente. Este énfasis diferencia a la psicología social de otras áreas de la psicología, en las que se otorga mayor importancia a características de personalidad. Uno de los conceptos más desarrollados que guardan relación con este énfasis es el conocido *error fundamental de atribución*, entendido como la tendencia a subestimar las causas situacionales de la conducta de los demás y a exagerar la importancia de las causas disposicionales o de personalidad.

5. Una aproximación amplia

Para ser útil, la PSA necesita ser comprensiva e inclusiva, considerar un rango global de variables que pueden estar influyendo en un área particular de interés. La PSA suele adoptar, por tanto, un nivel de análisis macro. Esta perspectiva en el enfoque le lleva en ocasiones a colaborar con otras disciplinas o campos de estudio, como la antropología, la psicología clínica, la sociología, los estudios sobre familia, sobre género, etc., sumando las aportaciones de todas estas perspectivas para una mejor comprensión del objeto de estudio.

6. Contexto aplicado

La mayoría de los psicólogos aplicados tienden a realizar sus trabajos en aquellos marcos «naturales» donde la gente vive, trabaja, se divierte, etc., lo cual les hace sentirse mucho más seguros. Esta naturalidad contrasta con la artificialidad asociada a los estudios de laboratorio y ofrece la posibilidad de realizar estudios, si no experimentales —en los que sería imposible el control de todas las variables—, sí cuasi experimentales, además de los estudios más extendidos en este ámbito como son los de tipo correlacional.

Si bien durante 1960-1970 los estudios de campo no superaban el 10 por 100 (Fried, Gumpfer y Allen, 1973), en los noventa del siglo pasado el incremento de estos estudios ha sido considerable, llegando a alcanzar el 60 por 100 de los artículos publicados en el *Journal of Applied Social Psychology* (Schultz y Butler, 1996). Este dato refleja

un cambio en la manera en la que la PSA se acerca a su objeto de estudio, demostrando una mayor amplitud teórica y metodológica.

6. ¿QUÉ ES UN PROBLEMA SOCIAL?

Hasta ahora hemos hecho bastante hincapié en que la PSA se caracteriza por una orientación hacia la solución de los problemas sociales. En consecuencia, resulta crucial que intentemos exponer qué entendemos por un problema social. Lo primero que tenemos que decir es que plantearse una definición de problema social no es una tarea que podamos hacer sin tener en cuenta el contexto social en el que éste se origina. En ocasiones, dicha definición contempla un aspecto subjetivo resultado de las normas y valores de una mayoría que lo han definido como tal, así como también de las condiciones sociales que lo rodean. Sánchez Vidal (2002) hace una reflexión sobre qué podemos considerar problema social y menciona a Merton, (1976) que recogiendo esta misma idea decía que «un problema social existe cuando hay una discrepancia entre lo que es y lo que la gente piensa que debería ser». Existen muchas definiciones de problema social, una de las más aceptadas es la propuesta por Sullivan, Thompson, Wright, Gross y Spady (1980), según la cual, «existe un problema social cuando un grupo de influencia es consciente de una condición social que afecta a sus valores y que puede ser remediada mediante una acción colectiva». Definiciones más recientes recogen la misma idea propuesta por Sullivan y cols., por ejemplo Rubington y Weinberg (1995) hablan de que «un problema social se da cuando se alega la existencia de una situación incompatible con los valores de un número significativo de personas que están de acuerdo en que es necesario actuar para alterar la situación» (p. 4).

Si bien existe cierta polémica respecto a qué se considera problema social, la definición de Sullivan y cols. introduce un matiz importante, en tanto en cuanto tiene en cuenta no sólo a quienes padecen el problema, sino a la sociedad en la que surge. Esta definición, además, resalta la importancia de una

serie de elementos que son necesarios analizar en mayor detalle y cuya delimitación se convierten en áreas esenciales desde una perspectiva intervencionista. Éstos son:

- a) *Grupo de influencia.* Nos referimos a un grupo de personas con un impacto significativo dentro del debate público. Esto es, un colectivo formado por un número considerable de personas que consideran esa condición social como injusta.
- b) *Condición social.* Según la definición, sería el antecedente del problema social, esto es, «la característica en cuya presencia nace un problema social». Será por tanto la variable independiente o causante del problema social que se va a estudiar. El problema social puede entenderse entonces como «la consecuencia o uno de los posibles productos que se manifiestan al estar presente tal condición social»; por tanto, la variable dependiente. En la práctica, puede resultar difícil diferenciar la condición social del problema social, ya que en muchas ocasiones empleamos indistintamente el término «problema» para resaltar la «condición». A esta confusión terminológica hay que añadir el hecho de que, en muchas ocasiones, un problema social (delincuencia) puede venir determinado por varias condiciones sociales (pobreza, desigualdad en el reparto de los bienes...). En otras, un mismo hecho (guerra) puede ser una condición social que genera un problema social (pobreza) y también puede ser el problema social que surge en presencia de una condición social determinada (aumento poblacional) (Clemente, 1992). Debido a la dificultad que entraña, a veces, distinguir entre condición social y problema social, muchos autores han optado por considerarlos indistintamente. Aunque en términos generales tal diferenciación carece de relevancia, se convierte en fundamental de cara a una posible intervención para la solución de problemas sociales. En este caso, con-

viene tener bien presente el matiz que diferencia ambos conceptos, ya que se trataría de intervenir en la variable (condición social) que causa el problema social que pretendemos solucionar. Pero para hablar de problema social, no basta con la existencia de un *grupo de influencia* y de una *condición social*, sino que además ha de existir otro requisito:

- c) *Conciencia de una condición social indeseable.* La simple existencia de una condición social problemática no implica el surgimiento de un problema social, sino que debe convertirse en una condición indeseable para quienes la padecen. Las mujeres han sido maltratadas por sus maridos o compañeros desde hace muchos siglos; sin embargo, ha sido recientemente cuando en nuestra sociedad la mujer maltratada, y el resto de la sociedad, han tomado conciencia de esa condición indeseable, lo que ha contribuido a convertir lo que antes constituía un problema doméstico o familiar en un problema social.
- d) *Afecta negativamente a los valores.* Esta idea hace referencia a las preferencias personales y a las prioridades de los grupos sociales. La solución de cualquier conflicto dependerá de una correcta priorización de los valores de las personas y grupos afectados.
- e) *Acción colectiva.* Sólo si la solución de esa condición social indeseable requiere de la acción colectiva, estamos ante un problema social (Clemente, 1992).

Pero ¿quién decide qué problema social se estudia, o hacia dónde es necesario dirigir el cambio? ¿Cuál debe ser el papel del psicólogo social aplicado? Si bien trataremos de dar respuesta a estas preguntas en los párrafos que siguen, hemos de señalar que, al formularlas, entramos en una cuestión importante para la PSA: definir el rol del psicólogo social aplicado. En este sentido, se plantea la relación entre los valores del contexto en el que se realiza la aplicación y la actividad científica.

Una vez definido el problema social trataremos de enumerar algunas de las diferentes maneras que la psicología social ha propuesto para intentar darles respuesta. Una de ellas procede de la sociedad misma que con sus demandas sociales exige un mayor compromiso social por parte de la PSA, que debe adaptarse a las nuevas condiciones sociales. Otra procede del propio desarrollo de la disciplina, que tras un período de reflexión y autocrítica, se plantea la necesidad de aplicar la psicología social allí donde se originan los problemas sociales, desarrollando modelos de aplicación psicosocial. Veamos cada una de estas perspectivas a continuación.

7. EL PASO DE LO BÁSICO A LO APLICADO: MODELOS DE APLICACIÓN PSICOSOCIAL

Como ya apuntábamos en párrafos anteriores, a finales de los setenta del siglo pasado existía un cierto descontento respecto a los logros alcanzados por la disciplina y fueron muchos los autores que hicieron propuestas de cambio, todas ellas con un denominador común: la necesidad de pasar a las aplicaciones de la psicología social. Autores como McGuire (1973) y Ryckman (1976) trataron de ofrecer soluciones que pasaban necesariamente por cambiar de contexto y de rol. O Cialdini (1980), que planteaba una combinación entre el interés por los problemas sociales y el rigor metodológico a lo que denominó «psicología social de ciclo completo». A estos autores habría que sumar las propuestas de Saxe y Fine (1980) y la que proviene de psicólogos sociales latinoamericanos como Rodrigues (1983), que valoran positivamente la réplica de investigaciones hechas en otros contextos para integrarlas y generalizarlas al contexto latinoamericano; Ribes (1976), que planteó consideraciones acerca del rol de la psicología frente a los grandes problemas sociales de los sectores marginados de la sociedad; Escovar (1977, 1980), que propone un «modelo psicosocial de desarrollo», o el propio Varela, que persigue la aplicación de los hallazgos científicos.

Ya que sería imposible recogerlos todos aquí,

nos vamos a centrar sólo en aquellos que, por un motivo u otro, se han convertido en los más representativos, y que Morales (1984) ha agrupado en tres tendencias o formas mediante las cuales los psicólogos sociales han resuelto la aparente dicotomía entre lo básico y lo aplicado, o entre la ciencia pura y la ciencia aplicada: la tecnología social, la experimentación social y la extensión de la teoría psicosocial.

Una de las propuestas que mayor énfasis ha puesto en la solución de los problemas sociales ha sido la de la *tecnología social*. Su máximo exponente es Varela, para quien la ciencia tiene como objetivo último la búsqueda de relaciones causales mediante el método experimental: consecución del conocimiento. La tecnología social es una actividad que combina resultados de diferentes áreas para solucionar los problemas sociales. Para Varela, la investigación se detiene allí donde comienza la tecnología, y la resolución de problemas es competencia de la tecnología (y del tecnólogo) y no de la investigación. Su trabajo consiste en recurrir a teorías psicosociales que tengan una cierta relevancia para el problema de que se trate. Es el tecnólogo el encargado de descubrir el problema y elegir entre las diferentes teorías que puede emplear en su intervención, sean una o varias.

Nouvilas (1999) realiza una síntesis de los puntos fundamentales que Morales (1984) hace de este enfoque: *a)* hincapié en la visión sistemática sobre la analítica; *b)* preferencia por las visiones globales y generalistas; *c)* orientación pragmática por la que la búsqueda de conocimiento tiene un fin utilitario; *d)* importancia de lo ideográfico o estudio de un fenómeno como único, en su desarrollo histórico; *e)* interés sólo por la información que se refiere al problema concreto a resolver, y *f)* búsqueda de soluciones sin temor a que sean novedosas.

La segunda tendencia, la *experimentación social*, pretende conjugar la investigación social con la elaboración de políticas sociales como respuesta a problemas sociales particulares. Tales propuestas tratan de extender la metodología de la psicología social a las aplicaciones en contextos reales. Autores como Saxe y Fine (1980) han defendido que la creación metodológica no es competencia exclusi-

de la investigación básica. Campbell (1969), por su parte, aboga por la extensión de las técnicas experimentales y cuasiexperimentales que la psicología social ha desarrollado, a situaciones naturales de intervención, lo que hoy se conoce como «experimentación social». Este tipo de metodología implica la aplicación y manipulación sistemática de variables sociales en contextos naturales. Campbell (1969), además de la experimentación social, incluye la investigación de evaluación, que según Clark (1972) «tiene como fin proporcionar un índice de algún aspecto del rendimiento de una empresa o del funcionamiento de una organización». Este tipo de investigación de evaluación considerada ciencia aplicada presenta tres características fundamentales, según Glass y Ellett (1980): 1) operacionalización de los constructos y su medición cuantitativa; 2) ejercicio de control al evaluar los efectos de una intervención; 3) el evaluador es un experimentador que busca causas. En opinión de Morales (1984), este tipo de aplicación ha sido muy empleada por los psicólogos sociales en la evaluación de programas sociales en los últimos años.

Una tercera orientación, la *extensión de la teoría psicosocial*, consiste en mostrar la forma en la que dicha teoría es trasladable a eventos particulares. La utilidad de las teorías psicosociales ha sido cuestionada en repetidas ocasiones, siendo una de las críticas más radicales la realizada por Faucheux (1975). No obstante, en los últimos años ha empezado una corriente que contempla la teoría psicosocial como guía de las más diversas aplicaciones.

Morales señala algunos ejemplos de aplicaciones psicosociales, como Saks en el ámbito de la salud y Carroll en el judicial, concluyendo que si bien las teorías pueden proporcionar un punto de partida para el estudio de algún aspecto de relevancia social, no quedan inalteradas en el proceso, demostrándose así la relación bidireccional entre teoría y aplicación. La teoría exige modificaciones al entrar en contacto con los problemas reales de la vida cotidiana.

No obstante, las propuestas anteriores han sido criticadas por su unidimensionalidad, la cual vie-

ne determinada fundamentalmente por la negación de la complementariedad de los modelos de aplicación y por la oposición que establece entre investigación pura e investigación aplicada. Hoy día abogamos por otros enfoques, que como apunta Morales (1984), presentan un modelo más integrado de PSA y que se recoge en las siguientes propuestas realizadas por Gergen y Basseches (1980), Mayo y La France (1980), y Cialdini (1980), respectivamente.

7.1. Modelo de psicología social aplicada de Gergen y Basseches (1980)

Este modelo se caracteriza fundamentalmente por tres aspectos: 1) Niega la distinción básico-aplicado por razones epistémicas. Cualquier ciencia básica presupone la fijeza del objeto de estudio, pero en psicología social ese objeto de estudio está históricamente condicionado. 2) La actividad humana, en cualquier momento temporal, está organizada en tres niveles: fisiológico, psicológico y socioestructural. Cada uno de ellos susceptible de cambios que a su vez, si se producen, podrían modificar los otros niveles. Según los autores, la teoría psicosocial es la actuación que realizan los psicólogos sociales en el nivel psicológico. La aplicación o praxis es la actividad organizada que busca un impacto sobre la estructura de la sociedad. Teoría y praxis (así denominan a lo básico y aplicado) aparecen entrelazadas en su modelo y ambas influyen en la forma en que se organiza la actividad de las personas en el plano psicológico. 3) Recoge los aspectos de los valores. Según los autores, la potenciación del conocimiento psicosocial puede ir en dos direcciones: tratar de preservar el orden social existente u orientarse en la dirección del cambio (Morales, 1984).

7.2. Modelo de Mayo y La France (1980)

Ofrecen una propuesta más elaborada, diferenciando entre aplicada y aplicable. La condición de

aplicabilidad exige que se conceda prioridad absoluta a la solución de un problema social generando un entramado teórico de conceptos, variables y relaciones que permitan una intervención teóricamente informada (Morales y cols., 1985).

Parten de la existencia de una psicología social aplicable que consta de tres elementos, vinculados entre sí por una serie de adaptadores: 1) mejora de la calidad de vida; 2) construcción del conocimiento, y 3) utilización del conocimiento para intervenir. Tanto la construcción del conocimiento como la utilización-intervención dependen o están condicionados por la mejora de la calidad de vida, objetivo último del modelo.

Este modelo pretende conseguir un conocimiento que sea significativo, para lo cual habrán de cumplirse tres condiciones: *a)* orientarse más hacia la predicción que hacia la explicación; *b)* centrarse más en el estudio de los efectos que en el de las causas; *c)* favorecer el estudio de las variables macrosociales sobre las microsociales.

El elemento utilización-intervención también es sometido a un riguroso análisis conceptual, siendo tarea del psicólogo social aplicado aclarar una serie de puntos como: *a)* la naturaleza de la utilización del conocimiento construido; *b)* comunicación con las personas que solicitan el cambio o van a ser objeto de dicho cambio; *c)* establecimiento de relaciones adecuadas con esas personas; *d)* planteamiento del grado de poder de que van a gozar las personas cuya calidad de vida se quiere mejorar, y *e)* planificación de la intervención. El modelo de Mayo y La France es cíclico en tanto que la mejora de la calidad de vida lleva a la construcción del conocimiento y a través de éste a la intervención. El paso de un elemento a otro se realiza a través de una serie de adaptadores. Así, entre la mejora de la calidad de vida y la construcción del conocimiento se encuentra la formulación del problema y la elección del método. Para pasar de la construcción del conocimiento a la utilización-intervención hemos de tener en cuenta el análisis del sistema (peculiaridades) y la definición del rol (es decisivo en el curso de la intervención). Para pasar de la utilización-intervención a la mejora de la calidad de vida es necesaria la interpretación (vertiente con-

ceptual, consideración de los efectos colaterales y efectos logrados) y la evaluación (vertiente metodológica).

7.3. Modelo de ciclo completo de Cialdini (1980)

Este modelo parte de un verdadero interés por los problemas reales y por el intento de solucionarlos mediante el uso de una metodología rigurosa. Parte fundamentalmente de dos supuestos. El primero es más bien una crítica que hace a la psicología social, a la que acusa de haber dedicado mucho tiempo y recursos al estudio de cuestiones poco relevantes socialmente, y el segundo consiste en resaltar que el psicólogo social tiene como objetivo el estudio del comportamiento normal.

Cialdini es un psicólogo social que destaca en el campo de la influencia. A través de la observación de cómo se comportaban los expertos en convencer a los demás y conseguir que accedieran a sus requerimientos, Cialdini sistematizó todas las técnicas de influencia observadas en relación con una serie de principios psicológicos. Su modelo de ciclo completo comprende las siguientes fases: *a)* la observación de la vida real de los casos de interacción social que puedan considerarse relevantes por su intensidad o repetición; *b)* la formulación de hipótesis con apoyo teórico; *c)* la metodología adecuada y rigurosa; *d)* la ejecución de investigaciones nuevas que nos permitan comprobar la validez externa y, a partir de esos resultados, diseñar nuevas investigaciones (Blanco, Fernández Dols, Huici y Morales, 1985).

8. COMENTARIO FINAL

En este capítulo, hemos tratado de situar al lector en el marco sociohistórico que caracterizó el surgimiento de la psicología social. Es necesario conocer el pasado para entender el presente, y hasta podríamos decir, para apuntar hacia el futuro. Esperamos que su lectura haya contribuido a la in-

ción de la autora, que no es otra que aunar como las realidades inseparables a la psicología social y a la psicología social aplicada, rompiendo con el tópico, tanto tiempo sostenido, de que hay una psi-

cológia social y una psicología social aplicada. Asimismo, se abordan aspectos esenciales en toda disciplina, como es su definición, características y modelo de aplicación.

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

- Blanco, A., Fernández Dols, J. M., Huici, C. y Morales, J. F. (1985). Introducción. En J. F. Morales, A. Blanco, C. Huici y J. M. Fernández Dols (Eds.), *Psicología social aplicada* (pp. 13-82). Bilbao: Descleé de Brouwer.
- Blanco, A. y De la Corte, L. (1996). La psicología social aplicada: algunos matices sobre su desarrollo histórico. En J. L. Álvaro, A. Garrido y J. R. Torregrosa (Coords.), *Psicología social aplicada* (pp. 3-38). Madrid: McGraw-Hill.
- Oskamp, S. y Schultz, P. W. (1998). Applying Social Psychology-typical features, roles, and problems. En S. Oskamp y P. W. Schultz, *Applied Social Psychology* (pp. 1-21). Upper Saddle River, Nueva Jersey: Prentice-Hall.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Allport, G. W. (1954). *The nature of prejudice*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Allport, G. W. (1968). The historical background of modern social psychology. En G. Lindzey y E. Aronson (Eds.), *Handbook of Social Psychology*, vol. 1, 3.ª ed. (pp. 1-46). Reading, Mass.: Addison-Wesley.
- Allport, G. H. y Postman, L. (1952). *The Psychology of rumour*. Nueva York: Russell.
- Armistead, N. (Ed.) (1974). *Reconstructing Social Psychology*. Londres: Penguin.
- Bales, R. F. (1950). *Interaction Process Analysis: a method for the study in small groups*. Cambridge: Addison-Wesley.
- Bargal, D., Gold, M. y Lewin, M. (1992). Introduction: The heritage of Kurt Lewin. *Journal of Social Issues*, 48 (2), 3-14.
- Bickman, L. (1980). *Applied Social Psychology Annual*, vol. 1. Beverly-Hill: Sage.
- Bickman, L. (1981). Some distinction between basic and applied approaches. En L. Bickman (Ed.), *Applied Social Psychology Annual*, vol. 2 (pp. 23-44). Beverly Hills: Sage.
- Blanco, A. (1991). *Kurt Lewin: epistemología comparada*. Madrid: Tecnos.
- Blanco, A. y De la Corte, L. (1996). La psicología social aplicada: algunos matices sobre su desarrollo histórico. En J. L. Álvaro, A. Garrido y J. R. Torregrosa (Coords.), *Psicología social aplicada* (pp. 3-38). Madrid: McGraw-Hill.
- Blanco, A., Fernández Dols, J. M., Huici, C. y Morales, J. F. (1985). Introducción. En J. F. Morales, A. Blanco, C. Huici y J. M. Fernández Dols (Eds.), *Psicología social aplicada* (pp. 13-82). Bilbao: Descleé de Brouwer.
- Bradford, L., Gibb, J. y Benne, K. (Eds.) (1964). *T-Group theory and laboratory method*. Nueva York: Wiley.
- Bruner, J. S. y Goodman, C. C. (1947). Value and need as organising factors in perception. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 42, 33-44.
- Campbell, D. T. (1969). Reforms as experiments. *American Psychologists*, 24, 409-428.
- Cartwright, D. (1979). Contemporary Social Psychology in United States during the Second World War. *Human Relations*, 1, 333-352.
- Cialdini, R. B. (1980). Full cycle Social Psychology. En L. Bickman (Ed.), *Applied Social Psychology Annual 1* (pp. 21-47). Beverly Hills: Sage. [Versión en castellano: «Psicología social de ciclo completo», en J. F. Mo-

- rales y C. Huici (Coords.), *Lecturas de psicología social* (pp. 299-331). Madrid: UNED.]
- Clark, A. W. (1972). *Experimenting with organizational life. The action research approach*. Londres: Plenum Press.
- Clemente, M. (1992). *Psicología social aplicada*. Madrid: Pirámide.
- Deutsch, M. (1975). Introduction. En M. Deutsch y H. A. Hornstein (Eds.), *Applying Social Psychology: Implications for research, practice and training* (pp. 1-12). Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates.
- Deutsch, M. (1980). Socially relevant research: comments on applied vs. basic research. En R. F. Kidd y M. J. Saks, *Advances in Applied Social Psychology*, vol. 1 (pp. 97-112). Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates.
- Deutsch, M. y Hornstein, H. A. (Eds.) (1975). *Applying Social Psychology: Implications for research, practice and training*. Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates.
- Eiser, J. R. (1980). *Cognitive Social Psychology*. Londres: McGraw-Hill.
- Elms, A. C. (1975). The crisis of confidence in social psychology. *American psychologist*, 30, 967-976.
- Escovar, L. A. (1977). El psicólogo social y el desarrollo. *Psicología*, vol. 4, 3-4.
- Escovar, L. A. (1980). Hacia un modelo psicológico-social del desarrollo. *AVESPO Boletín*, 3 (1), 1-6.
- Faucheux, C. (1975). Theory and practice: Brief reflections on three cases of consulting practice. En M. Deutsch y H. A. Hornstein (Eds.), *Applying Social Psychology: Implications for research, practice and training* (pp. 175-191). Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates.
- Fisher, R. J. (1982). The professional practice of Applied Social Psychology: Identity, training and certifications. En L. Bickman (Ed.), *Applied Social Psychology Annual*, 3 (pp. 25-55). Beverly-Hill: Sage.
- Fried, S. B. Gumpfer, D. C. y Allen, J. C. (1973). Ten years of social psychology: is there a growing commitment to field research? *American Psychologist*, 28, 155-156.
- Gergen, K. J. (1973). Social Psychology as history. *Journal of Personality and Social Psychology*, 26, 309-320.
- Gergen, K. J. y Basseches, M. (1980). The potentiation of social knowledge. En R. F. Kidd y M. J. Saks, *Advances in Applied Social Psychology*, vol. 1 (pp. 25-46). Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates.
- Glass, G. V. y Ellett, F. S. Jr. (1980). Evaluation Research. *Annual Review of Psychology*, 31, 211-228.
- Guthrie, E. (1946). Psychological facts and psychological theory. *Psychological Bulletin*, 43, 1-20.
- Harré, R. y Secord, P. F. (1972). *The explanation of Social Behavior*. Oxford: Blackwell.
- Hollander, E. P. (1978). *Applied Social Psychology: problems and prospects*. Conferencia leída ante el XIX Congreso Internacional de Psicología Aplicada, Múnich.
- Homans, G. (1950). *The human Group*. Londres: Routledge & Kegan Paul.
- Hovland, C. I., Lumsdaine, A. A. y Sheffields, F. D. (1949). *Experiments in mass communications. Studies in Social Psychology in World War II*, vol. 3. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Joas, H. (1985). *G. H. Mead: A contemporary re-examination of his thought*. Londres: Polity Press.
- Katz, D. (1967). Editorial. *Journal of Personality and Social Psychology*, 7 (4), 34.
- Katz, D. y Kahn, R.L. (1965). *The social Psychology of Organizations*. Nueva York: Wiley.
- Kidd, R. F. y Saks, M. J. (1980). *Advances in Applied Social Psychology*, vol. 1. Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates.
- Klineberg, O. (1985). A personal perspective on the development of Social Psychology. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 35-50.
- Lamberth, J. (1980). *Social Psychology*. Nueva York: MacMillan.
- Latané, B. y Darley, J. M. (1970). *The unresponsive bystander: Why doesn't he help?* Nueva York: Appleton Century Crofts.
- Lewin, K. (1946). Action Research and minority problems. *Journal of Social Issues*, 2, 34-46.
- Lewin, K. (1947). The Research Center for Group Dynamics. *Sociometry Monographs*, 48, 5-21.
- Lewin, K. (1948). *Resolving social conflicts*. Nueva York: Harper.
- Lewin, K. (1958). Group decision and social change. En T. Newcomb y E. Hartley (Eds.), *Readings in Social Psychology* (pp. 197-211). Nueva York: Holt, Rinehart y Winston.
- Lindzey, G. E. y Aronson, E. (Eds.) (1968-69). *The handbook of Social Psychology*. Reading: Addison-Wesley.

- Lumsdaine, A. A. y May, M. A. (1965).** Mass Communication and educational media. *Annual Review of Psychology*, 16, 475-530.
- Mayo, C. y La France, M. (1980).** Toward an applicable Social Psychology. En R. F. Kidd y M. J. Saks (Eds.), *Advances in Applied Social Psychology*, vol. 1. Hillsdale: L. Erlbaum.
- McGuire, W. J. (1967).** Some impeding reorientations in social psychology: some thoughts provoked by Kenneth Ring. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3, 124-139.
- McGuire, W. J. (1973).** The Yin and Yang of progress in Social Psychology: Seven Koan. *Journal of Personality and Social Psychology*, 26, 446-456.
- Miller, G. A. (1969).** Psychology as a means to promoting social welfare. *American Psychologist*, 24, 1063-1075.
- Merton R. K. (1976).** Introduction. The sociology of social problems. En R. K. Merton y R. Nisbet, *Contemporary social problems* (4.ª ed.) (pp. 3-43). Nueva York: Harcourt Brace.
- Morales, J. F. (1984).** Hacia un modelo integrado de psicología social aplicada. En J. R. Torregrosa y E. Crespo (Eds.), *Estudios básicos de psicología social* (pp. 701-727). Barcelona: Hora.
- Morales, J. F. (1999).** Definición de la psicología social. En J. F. Morales y C. Huici (Coords.), *Psicología social* (pp. 13-20). Madrid: McGraw-Hill. Edición UNED.
- Morales, J. F., Blancó, A., Fernández Dols, J. M. y Huici, C. (Eds.) (1985).** *Psicología social aplicada*. Bilbao: Descleé de Brouwer.
- Nourvilas, E. (1999).** Psicología social aplicada. En J. F. Morales y C. Huici (Coords.), *Psicología social* (pp. 273-280). Madrid: McGraw-Hill. Versión UNED.
- Oskamp, S. (1984).** *Applied Social Psychology*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Oskamp, S. y Schultz, P. W. (1998).** *Applied Social Psychology*. Upper Saddle River, Nueva Jersey: Prentice-Hall.
- Proshansky, H. M. (1981).** Uses and abuses of theory in applied research. En L. Bickman (Ed.), *Applied Social Psychology Annual*, vol. 2 (pp. 97-136). Beverly Hills: Sage.
- Reich, J. W. (1981).** An historical analysis of the field. En L. Bickman (Ed.), *Applied Social Psychology Annual*, vol. 2 (pp. 45-70). Beverly Hills: Sage.
- Ribes, E. (1976).** El papel de la Psicología en el cambio social. *Psicología*, 3, 267-278.
- Ring, K. (1967).** Experimental Social Psychology: Some sober questions about frivolous values. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3, 113-123.
- Rodin, J. (1985).** The application of Social Psychology. En G. Lindzey y E. Aronson (Eds.), *The handbook of Social Psychology*, vol. 2 (pp. 805-881). Reading: Addison-Wesley.
- Rodríguez, A. (1983).** *Aplicaciones de la Psicología Social*. México: Trillas.
- Rubington, E. y Weinberg, M. S. (Eds.) (1995).** *The study of social problems* (5.ª ed.). Nueva York: Oxford University Press.
- Ryckman, R. M. (1976).** Applied Social Psychology, A heaven for the comfortable radical pussycat: A response to Helmreich. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 2, 127-130.
- Sadava, S. W. y McCreary, D. R. (1997).** *Applied Social Psychology*. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice-Hall.
- Saks, M. (1978).** Social Psychological contributions to a legislative Committee on Organ and Tissue Transplants. *American Psychologist*, 33, 680-690.
- Sánchez Vidal, A. (2002).** *Psicología Social Aplicada*. Madrid: Prentice-Hall.
- Saxe, L. y Fine, M. (1980).** Reorienting Psychology toward application: A methodological analysis. En L. Bickman (Ed.), *Applied Social Psychology Annual*, vol. 1 (pp. 71-135). Beverly Hills: Sage.
- Schlenker, B. R. (1974).** Social Psychology and Science. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 1-15.
- Schramm, W. (1962).** Mass Communication. *Annual Review of Psychology*, 13, 251-284.
- Schultz, P. W. y Butler, J. C. (1996).** *Twenty-five years of applied social psychology*. Unpublished manuscript.
- Semin, G. R. y Fiedler, K. (Eds.) (1996).** *Applied Social Psychology*. Londres: Sage Publications.
- Smith, M. B. (1973).** Is experimental Social Psychology advancing? *Journal of Experimental Social Psychology*, 8, 86-96.
- Smith, M. B. (1983).** The shaping of American Social Psychology: a personal perspective from the periphery. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 9, 2, 165-180.
- Stephenson, G. H. y Davis, J. H. (Eds.) (1981).** *Progress in Applied Social Psychology*, vol. 1. Nueva York: Academic.

- Stephenson, G. H. y Davis, J. H. (Eds.) (1984). *Progress in Applied Social Psychology*, vol. 2. Nueva York: Academic.
- Stephenson, G. M. (1990). Psicología Social Aplicada. En M. Hewstone, W. Stroebe, J. P. Codol y G. M. Stephenson (Eds.), *Introducción a la Psicología Social: una perspectiva europea* (pp. 397-426). Barcelona: Ariel.
- Stouffer, S. A., Guttman, L., Suchman, E. A., Lazarsfeld, P. F., Star, S. A. y Clausen, J. A. (Eds.) (1950), Measurement and prediction. *Studies in social psychology in World War II*, vol. 4. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Stouffer, S. A., Lumsdaine, A. A., Lumsdaine, M. H., Williams, R. M., Smith, M. B., Janis, I. L., Star, S. A. y Cottrell, I. S. (Eds.) (1949). *Studies in social psychology in World War II*, vol. II. The American Soldier: combat and its aftermath. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Stouffer, S. A., Suchman, E., De Vinney, L., Star, S. A. y Williams, R. M. (Eds.) (1949). *Studies in social psychology in World War II*, vol. 1. The American soldier, adjustment during army life. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Sullivan, T., Thompson, K., Wright, R., Gross, G. y Spady, D. (1980). *Social Problems. Divergent perspectives*. Nueva York: Wiley.
- Varela, J. A. (1971). *Psychosocial Solutions to Social Problems: An introduction to Social Technology*. Nueva York: Academic Press.
- Varela, J. A. (1975). Can Social Psychology be applied? En M. Deutsch y H. A. Hornstein (Eds.), *Applying Social Psychology: Implications for research, practice and training* (pp. 157-173). Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates.
- Wrightsmann, L. S. (1977). *Social Psychology*. Monterrey: Brooks Cole.

Delimitando el contenido de la psicología social aplicada

2

FRANCISCA EXPÓSITO

1. INTRODUCCIÓN

Tratar de delimitar lo que hace diferente a una disciplina con respecto a otras disciplinas afines resulta una tarea compleja por cuanto supone un esfuerzo que comienza en la propia definición y que se extiende a los propósitos y metas que dicha disciplina persigue. En nuestro caso, la tarea se complica aún más por el hecho de que el ser social es por sí mismo un ser de naturaleza compleja, y su estudio nos lleva a adoptar diferentes enfoques y perspectivas que nos permitan considerar toda su complejidad. Entramos entonces en otra cuestión importante relativa al objeto de estudio, la de los límites de la disciplina, esto es, qué es lo característico o distintivo en la psicología social aplicada (PSA) que la diferencia de otras disciplinas afines, e incluso de otras ramas de la propia psicología. Algunos se han aventurado a ello, como Lewin, Lipitt y White (1939), que en su obra *Teoría de campo y experimentos en psicología social* hacen un recorrido por los diversos asuntos que, según ellos, debe abordar la psicología social, incluyendo desde los valores e ideologías hasta aquellos asuntos estrictamente físicos pasando por los sociológicos y psicológicos. Si tomamos este enfoque como referente, podríamos decir que cualquier tema o cuestión que afecte a los individuos y a su relación con los demás y su entorno, queda dentro del campo de estudio de la PSA.

Pero, sin dejar del todo de lado las diferentes posturas que autores concretos puedan tener res-

pecto a lo que conviene o le es pertinente estudiar a la PSA, cuestión de la que nos ocuparemos más adelante, existen, a nuestro juicio, una serie de factores a tener en cuenta para tratar de delimitar de una manera más comprensiva y global qué estudia la PSA. Atender a unos u otros de estos factores nos puede servir como hilo conductor a la hora de agrupar la diversidad de los contenidos.

No es nuestro propósito ser exhaustivos en la enumeración de dichos factores, por lo que aquí vamos a destacar sólo algunos de ellos. Por un lado, resaltar la postura de los niveles o dominios de análisis adoptados en ocasiones en relación al objeto de estudio de la disciplina. Recogeremos, en otro apartado, algunas de las propuestas o aproximaciones teórico-prácticas de determinados autores respecto a lo que le es propio a la PSA. Y por último, no debemos olvidarnos de otros elementos que, aunque de manera diferente, han contribuido a perfilar y modelar los temas de estudio a lo largo de la historia de la disciplina. Nos referimos fundamentalmente a dos tipos de factores: unos, las perspectivas, enfoques u orientaciones teóricas que han dado como resultado determinadas aplicaciones, conformando, en cierto modo, el cuerpo de la PSA (independientemente del fin último de tales aplicaciones), y otros, las circunstancias o condiciones sociales que han rodeado, tanto el surgimiento de la psicología social como su desarrollo y consolidación, y que de alguna manera han marcado la agenda de la PSA.

2. CONTRIBUCIONES DE LA PSICOLOGÍA SOCIAL BÁSICA A LA PSICOLOGÍA SOCIAL APLICADA

Al tratar de delimitar el contenido de la PSA, no podemos por menos que hacer mención al objeto de estudio de la psicología social, entre otras razones porque ambas constituyen dos momentos diferentes del mismo proceso.

Por otra parte, y dado que hemos definido en el capítulo anterior la PSA como *la aplicación de métodos, teorías, principios o resultados de investigación de la psicología social al entendimiento o solución de los problemas sociales*, queremos partir de tales constructos, principios y teorías, y extraer un denominador común: las diferentes aplicaciones que de ello se han derivado.

Al hablar de *principios* nos referimos a aquellos elementos que constituyen la causa que subyace a un fenómeno o resultado psicosocial. El principio suele describir los procesos básicos por los que los seres humanos pensamos, sentimos y actuamos (Oskamp y Schultz, 1998). Por tanto, conocer los principios psicosociales básicos es un paso necesario y fundamental en el diseño de estrategias de intervención para la solución de cuestiones psicosociales o para la mera comprensión del comportamiento humano. Algunos de estos principios han llegado a formar parte de importantes teorías psicosociales. Las *teorías* son, por tanto, una serie de principios integrados que describen, explican y predicen hechos observados. En psicología social, las teorías tienen diferentes grados de extensión y/o niveles de análisis, abarcando desde el nivel individual hasta la comunidad en su totalidad, pasando por los grupos pequeños y las organizaciones. Como psicólogos sociales aplicados, debemos estar interesados en el uso de aquellas teorías que nos ayuden a entender, prevenir y solucionar problemas sociales. Las teorías son útiles en el trabajo aplicado porque nos ayudan a entender por qué la gente actúa como lo hace. Si conocemos el mecanismo, principio o proceso que subyace a determinado problema social estaremos mejor preparados para desarrollar intervenciones que permitan actuar sobre dicha conducta-problema, repercu-

tiendo de alguna manera sobre el problema social en cuestión.

En este apartado sólo vamos a mencionar algunos principios y teorías psicosociales, fundamentalmente aquellas que más desarrollo y utilidad han mostrado en contextos aplicados.

No obstante, tratar de definir el objeto de estudio de la PSA partiendo de las diferentes contribuciones que la psicología social ha realizado y realiza como respuesta a los problemas sociales, resulta en sí mismo laborioso, sobre todo por el hecho de que gran parte de la investigación que se ha ido desarrollando en el campo aplicado está muy determinada y profundamente unida a las circunstancias concretas que motivaron su aparición (problemas raciales, conflictos entre grupos, situaciones de desigualdad social, violencia, etc.). Por tanto, una posible forma (aunque no sea la única) de aproximarnos a la característica distintiva de la PSA es considerando la existencia de un continuo de investigación en el que en uno de los extremos situaríamos todas aquellas aplicaciones derivadas de la investigación básica (nos referimos a aquellas aplicaciones que han resultado de desarrollos teóricos y que de alguna manera han supuesto un cambio en alguna área de la vida real), mientras que en el otro extremo tendríamos aquellas aplicaciones o investigaciones que han surgido como respuesta a una condición social concreta (la aplicación por sí misma) y que se han ido consolidando como áreas específicas de aplicación psicosocial (Jones, 1998). Por último, no podemos acabar este apartado sin pasar a considerar el papel decisivo que las circunstancias sociales han desempeñado en el desarrollo del quehacer de la psicología social (aplicada).

Como señalaba McGuire (1969), tanto la Segunda Guerra Mundial como la época de la posguerra, han contribuido decisivamente a delimitar las áreas de interés tanto dentro como fuera de la psicología social, haciendo difícil determinar cuál fue el verdadero motivo que originó el interés por los temas estudiados en el seno de la psicología social. Algunos de ellos han emergido como consecuencia de un verdadero interés teórico, para tratar de dotar de un marco conceptual a determinados

procesos sociales —individuales— o psicosociales (por ejemplo, la teoría de la disonancia cognitiva), mientras que otros parecen obedecer más al intento de explicar determinados comportamientos concretos de personas reales en situaciones sociales reales (el estudio de la conducta de ayuda en situaciones de emergencia). Si bien es cierto que existe una diferenciación, desafortunadamente ésta no siempre es clara.

En cualquier caso, en nuestra opinión, todas las aplicaciones o resultados de investigaciones obedecen a una misma finalidad o pueden aplicarse a ellas para tratar de utilizar los conocimientos adquiridos por la psicología social para la comprensión, prevención, modificación o solución de ciertas condiciones sociales consideradas problemáticas o negativas para el funcionamiento normal de la sociedad y de los individuos que la componen.

2.1. Aplicaciones derivadas de la existencia de cuestiones socialmente relevantes

Retomando la definición de psicología social aplicada desarrollada por Oskamp (1984), «aplicaciones de los métodos de la psicología social, teorías, principios o resultados de investigaciones, para comprender o solucionar problemas sociales», parece obvio que el objeto de la PSA debe ser precisamente los problemas sociales, y para conseguirlo tendríamos que hacer uso de teorías, principios o resultados de investigaciones de la psicología social. En este apartado trataremos de recoger algunas de las aplicaciones de la psicología social que han sido realizadas fundamentalmente como respuesta a una condición social indeseable y que, en ocasiones, ese primer acercamiento o bien ha necesitado de los conocimientos acumulados en la disciplina, o bien ha sido la propia problemática estudiada la que ha generado el desarrollo de nuevas teorías psicosociales, o la modificación y perfeccionamiento de las ya existentes. Nos centraremos a modo de ejemplo en algunas de las áreas de aplicación que existen y que nos resultan más asequibles, bien sea por los cambios logrados, bien

sea por la consolidación alcanzada por dicho ámbito de aplicación, aunque obviamente, no sean las únicas.

1. Prejuicio y estereotipia

Una de las áreas que más investigación ha producido en psicología social ha sido, sin lugar a dudas, el estudio del prejuicio étnico, estereotipos y relaciones intergrupales. Dos son fundamentalmente los motivos que han propiciado este desarrollo. Uno, las propias condiciones sociales que han favorecido los movimientos de personas de diferentes razas y etnias y que les ha llevado a tener que convivir y compartir los recursos existentes. Dos, el desarrollo de instrumentos de medida adecuados al objeto de estudio. Hemos de recordar que en la década de los años treinta del siglo pasado se produjo un importante avance en la medida de las actitudes, y que éstas fueron empleadas fundamentalmente para medir preferencias hacia las diferentes minorías étnicas. Este desarrollo metodológico abrió un amplio abanico de posibles aplicaciones. Dentro de este contexto, hemos de destacar la importante labor realizada por Tajfel, para quien su experiencia personal en campos de concentración supuso el verdadero motor que le llevó no sólo a trabajar con personas exiliadas y perseguidas por cuestiones de raza, sino que le impulsó también a estudiar psicología social, convirtiéndose poco después en el padre de una de las teorías más importantes y aplicadas de la psicología social, la teoría de la identidad social.

En este mismo contexto podríamos situar la obra que Adorno, Frenkel-Brunswick, Levinson y Sanford publican en 1950 con el título *La personalidad autoritaria*, y que constituye sin duda una de las obras más influyentes en la psicología. Esta obra se enmarca dentro de una línea de trabajo que el Instituto de Investigación Social venía realizando desde hacía tiempo y al que Adorno pertenecía. La intención de Adorno fue la de elaborar un instrumento de medición del síndrome autoritario (escala F), de modo que una persona que obtiene una alta puntuación en dicha escala estaría más predispuesta a dejarse influir por la propaganda e ideo-

logía de los grupos fascistas. La tesis de la que partían los autores era la de que los individuos autoritarios presentan un pensamiento estereotipado además de cierta agresividad hacia sus inferiores o hacia los grupos minoritarios. Desde entonces, los trabajos empíricos realizados para intentar probar esta tesis han sido numerosos.

Si bien este trabajo surgió como un intento de explicar el origen de la personalidad autoritaria en un momento en el que la ideología nazi y fascista sorprendían al mundo entero con sus métodos, ha sido de gran valor para la psicología social y ha dado lugar a muchas aplicaciones, fundamentalmente en el ámbito de la psicología política (Moya y Morales, 1988).

2. El impacto de la violencia televisiva

La creencia de que la culpa de todo lo malo que ocurre en la sociedad la tiene la televisión no es reciente. En una época de revueltas ciudadanas, manifestaciones, agresiones y violencia callejera, un nutrido número de investigadores trataron de establecer el papel que la exposición a la violencia televisiva jugaba en la inducción al crimen y a la conducta agresiva. Si bien la conclusión a la que llegó la *Eisenhower Commission on the Causes and Prevention of Violence* era que la violencia televisiva aumenta las manifestaciones conductuales violentas, el debate sobre la veracidad de tal afirmación se mantuvo abierto durante años, originando desarrollos teóricos que trataron de acotar los factores que mejor explicaban dicho fenómeno. Una de las teorías que trataron de dar respuesta a la influencia de los medios de comunicación sobre la conducta violenta ha sido la teoría del aprendizaje social desarrollada por Bandura (1977). El autor llevó a cabo gran número de estudios que le sirvieron para poner de manifiesto el papel crucial del aprendizaje en la agresión. Básicamente, Bandura demostró que los niños aprenden la agresión de los adultos o de otros niños a través de la observación y la imitación. Cuando se presenta una situación oportuna, aquellas imágenes archivadas en la memoria de los niños son recuperadas para realizar el acto agresivo.

3. Conducta de ayuda

Un ejemplo claro de investigación dirigida por los hechos fueron los estudios realizados por Latané y Darley en sus investigaciones sobre la intervención en situaciones de emergencia en 1970. Esta línea de investigación surgió como consecuencia del asesinato de Kitty Genovese, que fue apuñalada en la puerta de su apartamento ante la mirada impasible de varias decenas de personas sin que nadie le ofreciera ayuda o la pidiera. El hecho produjo tal reacción social que desde entonces y hasta el momento la investigación sobre este tema no ha dejado de aumentar en un intento de tratar de explicar no sólo las bases de la conducta altruista, sino los determinantes de la misma tanto individuales como sociales.

4. Hacinamiento y estrés

El gran movimiento migratorio de las zonas rurales a las urbanas como consecuencia de la industrialización y la urbanización produjo, a finales de los sesenta y comienzos de los setenta del siglo pasado, una línea de trabajo sobre la relación entre hacinamiento y estrés. Dado que no había un desarrollo teórico suficientemente capaz de explicar dicho fenómeno, lo que se hacía era comparar el hacinamiento y la densidad por una parte, con el estrés y el rendimiento por la otra. Si bien los efectos del hacinamiento han sido algo exagerados (Freedman, 1975), no ha ocurrido igual con los efectos estresantes del ruido (Glass y Singer, 1972). La investigación sobre hacinamiento, ruido y otros factores que contribuyen al estrés urbano forman parte del rápido desarrollo del campo de aplicación de la psicología social en el medio ambiente. Los trabajos de Anderson y Anderson (1984) y Anderson (1987) constituyen un claro ejemplo de la búsqueda de una relación causal entre factores del medio ambiente (densidad, ruido, calor, etc.) y comportamiento social.

No obstante, la relación de este campo de aplicación (psicología ambiental) con la psicología social no está completamente clara. Además de los trabajos de psicólogos sociales tales como Freed-

man. Glass o Singer, la psicología ambiental debe mucho a la investigación y orientación intelectual de pioneros como Roger Barker (1968) que prefieren la etiqueta de psicología ecológica.

Esta dicotomía o relación poco clara ha sido puesta de manifiesto por autores como Altman (1976), quien se muestra a favor de la influencia de la psicología social en la psicología ambiental, así como por aquellos como Proshansky (1976) que creen que la influencia de la psicología social en la psicología ambiental ha sido negativa.

5. Salud y medicina

Aunque la primera nomenclatura empleada, medicina conductual, tiende a connotar una aproximación más propia de la modificación de conducta que de la psicología social, en la últimas décadas ha habido importantes contribuciones de la psicología social a cuestiones sanitarias, como la relación médico-paciente, reacción a la información diagnóstica, efecto placebo, relación entre atribución causal y experiencia de dolor, percepción de los síntomas, comunicación, entre otros (Taylor, 1978). El interés de la psicología social por las cuestiones sanitarias radica no sólo en el nuevo concepto de salud en el que se resalta la dimensión social, sino fundamentalmente en el hecho constatado de que una parte importante de las enfermedades tienen etiologías de tipo conductual (determinadas conductas que entrañan riesgo, estilos de vida, pautas comportamentales, etc.).

6. Psicología social y ley

En los últimos años ha habido un gran interés por el estudio de los problemas asociados al sistema legal. El interés por la identificación de testigos y la reconstrucción de los hechos ha llevado a la creación de una psicología del testimonio como campo de estudio independiente y que ha generado una gran cantidad de estudios sobre retención selectiva y cambios de actitudes que se han utilizado en el marco del jurado, por ejemplo. La psicología social ha encontrado en el sistema legal el marco natural perfecto para llevar a cabo una serie de es-

tudios sin artificialidad ni manipulación. El proceso de deliberación del jurado es un claro ejemplo en el que se pueden estudiar los procesos de influencia social, la polarización grupal o la toma de decisión, sin necesidad de producir artificialidad.

Entre los hechos concretos que han disparado el interés de la psicología social por cuestiones legales se encuentran los juicios basados en confesiones falsas, lo que suscitó, entre otros, el interés por el interrogatorio policial o la disparidad de las sentencias dictadas por los jueces.

2.2. Factores que marcaron su objeto de estudio

Desde sus orígenes han existido alrededor de la psicología social una serie de tendencias convergentes, de diversidad, e incluso antagonismo, tanto a nivel teórico como a nivel metodológico. La evolución de la historia de la disciplina también supone, a nuestro juicio, un elemento determinante en la determinación del contenido y objeto de estudio, así como de su desarrollo metodológico. La evolución de la psicología social no puede entenderse al margen del desarrollo histórico, social y cultural dentro del que se ha ido consolidando. En este sentido, dos son los factores o elementos diferenciadores que ha utilizado la PSA precisamente para tratar de delimitar su objeto de estudio: uno, el referido a los diferentes niveles o dominios de análisis y del que nos ocuparemos en primer lugar; dos, las características históricas, sociales y culturales que han determinado su consolidación como disciplina y en lo que nos detendremos menos, ya que ha sido abordado en el tema anterior con mayor detalle.

1. Diferentes dominios en el objeto de estudio de la psicología social aplicada

Como una forma de abordar el objeto de estudio de la PSA se encuentra el enfoque clásico adoptado por la psicología social básica y representado por Tesser (1995), en el que se establece una serie de niveles y los contenidos psicosociales que se van

ubicando en cada uno de ellos. Tesser señala fundamentalmente tres niveles (Morales, 1999):

- a) *Nivel intrapersonal.* Adoptando este nivel de análisis, el objeto de estudio de la psicología social serían aquellos fenómenos o procesos que tienen lugar dentro del individuo: cognición social, percepción de personas, atribución, actitudes y conductas. Estamos en una era en la que los principales temas de la sociedad moderna pueden, en gran medida, ser atribuidos a problemas de conducta, como los llevados a cabo sobre la timidez por Zimbardo (1977). Ejemplos como el consumo de energía, hacinamiento de las ciudades, el crimen y la delincuencia, e incluso la obesidad tienen cabida dentro de este nivel de análisis, lo cual ayudaría a entender el hecho de que la solución a tales problemas haya estado durante mucho tiempo orientada al estudio de la conducta humana sin tener en cuenta el contexto en el que tiene lugar (Lowman, 1980).
- b) *Nivel interpersonal.* Abarcaría cualquier proceso que implicara la interacción entre, al menos, dos personas. Entraría dentro de este nivel de análisis: la atracción, agresión, conducta de ayuda, los procesos de influencia social, problemas sobre la discriminación y el racismo, por citar algunos.
- c) *Nivel colectivo.* Se refiere a entidades de más de dos personas e incluye los grupos y las relaciones entre grupos.

Aunque el enfoque propuesto por Tesser ofrece la posibilidad de abordar la diversidad que supone nuestro objeto de estudio, y en sí mismo puede resultar útil para sistematizar la tarea, dicho enfoque ha recibido algunas críticas, fundamentalmente en lo que respecta a la jerarquización, ya que la propuesta del autor va del nivel más simple de análisis al más complejo, sin que sea posible conjugar diferentes niveles. Una respuesta a esta crítica, y por tanto una propuesta alternativa, la encontramos en el enfoque de los dominios representado por Sapsford (1998), en el que no sólo no hay je-

rarquías, sino que además los dominios de análisis son complementarios. Según el autor, en psicología social coexisten cuatro dominios de análisis, a saber:

- a) *Societal.* Este dominio comprende las relaciones sociales, es decir, las que se dan entre clases y grupos sociales considerados en su totalidad. Su análisis es de interés para la PSA porque contribuye a la explicación de las conductas de los miembros individuales de la sociedad. La explicación societal parte del supuesto de que la sociedad en su conjunto no es la propiedad ni la creación de personas concretas, sino que es ella la que constituye a los individuos. Dentro de este dominio se ubicarían aquellos procesos colectivos que posean dos características fundamentales: 1) que sean externos a las personas individuales, y 2) se apoyen en interacciones, instituciones y representaciones compartidas socialmente (Páez, Marques e Insúa, 1996). La elaboración de programas para combatir la pobreza, o los diseñados para mejorar el cuidado de la salud o la educación constituyen un ejemplo de actuación en este nivel.
- b) *El grupo.* Gran parte de la conducta socialmente relevante tiene lugar en contextos de grupo y se la denomina «interacción grupal». A través de ella los miembros del grupo establecen relaciones y vínculos entre sí y con el grupo en su conjunto. En este dominio, el foco de análisis no está en lo que cada participante hace o siente, sino en los constructos grupales que surgen de la interacción entre ellos. Tales constructos son los fenómenos grupales que sólo se pueden dar en el grupo, como son los procesos de diferenciación, toma de decisión, conflicto grupal, pensamiento grupal, etc. Por ejemplo, en el ámbito de las organizaciones se está trabajando mucho en el desarrollo de tareas de esfuerzo cooperativo para conseguir metas comunes o los procedimientos más innovadores sobre círcu-

los de calidad o satisfacción de vida laboral. En este mismo nivel, más recientemente se ha hecho necesario crear métodos para mejorar y ajustarse a las nuevas condiciones organizacionales, como la diversidad étnica, cultural y de género (Chemers, Oskamp y Constanzo, 1995).

- c) *Interpersonal*. Incluimos aquí fenómenos que van desde la influencia hasta la atracción o conducta de ayuda, pasando por la agresión. En este dominio, el foco de atención ha de estar en el análisis de las personas individuales y no en el de su pertenencia a un grupo o su posición en un orden social. No obstante, desde este dominio, se tiene en cuenta la interacción social y la forma en que ésta moldea los procesos individuales que tienen lugar y son nuestro objeto de estudio.
- d) *Intrapersonal*. Hoy día, uno de los temas prioritarios de investigación y teoría psicossocial es la cognición social. El interés de la psicología social por la cognición se debe fundamentalmente a dos razones: a) son estímulos sociales los que desencadenan la operación de los mecanismos cognitivos, y b) el contenido de la cognición es social. La cognición social cae, por tanto, dentro de este dominio, ya que se refiere al estudio de cómo opera la mente humana y engloba los procesos que ocurren dentro de ella. Esta cognición no sólo se refiere a estímulos externos (otras personas, grupos, etc.), sino también al propio yo (identidad).

Si bien este enfoque es válido para psicología social, cuando se trata del objeto de estudio de la PSA es necesario adoptar una perspectiva más amplia e integradora que nos permita entender dichos contenidos en toda su dimensión. Por ejemplo, podríamos adoptar como único nivel de análisis el psicológico o intraindividual, utilizando asimismo sus conceptos y principios o leyes para explicar la conducta social. Desde este enfoque, se diría que el objeto de estudio de la PSA es tratar de explicar la sociedad o fenómenos sociales (por ejemplo, la de-

linfluencia o los actos delictivos) a partir del individuo (la existencia de patologías o rasgos patológicos, o la forma de procesar la información...), obviando la existencia de ciertos parámetros o condiciones sociales (por ejemplo, la exclusión social, la desestructuración social, el reparto desigual de los recursos o características del contexto social) que tendrían que ser abordadas por otras ciencias sociales. Pero sólo desde el nivel de análisis psicológico, ni es posible ni tiene mucho sentido el desarrollo de una PSA. Es pues necesario la articulación e integración de niveles y puntos de vista distintos en el estudio de la conducta y experiencia humana.

De acuerdo con Kelman (1965), la psicología social centra su interés en la intersección de la conducta individual y de los procesos socio-institucionales. El objeto de atención fundamental del análisis psicossocial es la interacción social, área en la que los procesos individuales y sociales se interceptan. La interacción social es el nivel de análisis más puro y más distintivamente psicológico. Esta perspectiva centrada en la interacción ha originado una preocupación y atención hacia aspectos de la realidad social, individual y colectiva y sus relaciones, que constituyen el núcleo de la temática y la justificación científica de la PSA.

La psicología social aplicada es una disciplina que aborda el estudio de una gran cantidad de temas en los que si bien se resalta la dimensión social, también se contempla la dimensión biológica, psicológica e histórica. A la PSA la hace distintiva no tanto el objeto de estudio sino más bien las herramientas conceptuales y metodológicas que ha ido desarrollando hasta el momento para abordar los temas a tratar. Lo peculiar y distintivo de la PSA es que se acerca al estudio del comportamiento social humano, pero de una forma caracterizada por: a) manejo de teorías y/o metodología psicossocial; b) abordaje de asuntos cotidianos, del ciudadano de la calle; c) análisis de las hipótesis en los escenarios reales de la vida diaria, y d) tener en cuenta la aportación de otras disciplinas (Blanco y De la Corte, 1996).

El cumplimiento de estos requisitos es lo que garantiza la sensibilidad de la PSA por las cuestio-

nes (y/o problemas) sociales en un sentido general y cotidiano. Las teorías psicosociales resultan, por tanto, útiles, tanto para comprender determinados fenómenos que ocurren en la vida cotidiana como para influir en ellos, y producir cambios.

Por último, hemos de resaltar la importancia que el propio desarrollo histórico ha tenido en la delimitación del objeto de estudio de una disciplina tan arraigada en los problemas sociales.

2. Influencia de las condiciones sociales en el objeto de estudio de la psicología social aplicada

El objeto de estudio de la psicología social y también el de la PSA, en cualquier momento histórico, está en función de las cuestiones sociales dominantes. Si hacemos un recorrido por los acontecimientos sociales que han ido sucediéndose a lo largo del desarrollo y consolidación de esta disciplina, podemos constatar realmente que los temas de interés en psicología social han estado, y todavía lo están, determinados en gran medida por acontecimientos acaecidos en determinados momentos y que eran (o son) relevantes socialmente. Así, durante la Primera Guerra Mundial, las prioridades sociales estaban relacionadas con el reclutamiento de miles de ciudadanos como soldados, por lo que los psicólogos sociales se dedicaron fundamentalmente a trabajar en el desarrollo de tests de aptitudes para el ingreso en el ejército. Tal fue la aceptación de dichas pruebas y la eficacia demostrada, que una vez finalizada la guerra, algunos de estos test pasaron a ser utilizados en contextos educativos y laborales. Durante la década de los treinta, y debido a las condiciones sociales imperantes, los psicólogos sociales americanos se vieron involucrados en la lucha contra el prejuicio racial. Su principal meta respecto a esta cuestión era el uso de la psicología social para el logro de una armonía étnica y racial. De nuevo, la significatividad del contexto social dirigía la agenda de la psicología social. Son muchos los autores que describen el modo en el que la Segunda Guerra Mundial inició nuevas líneas de investigación, abriendo paso al desarrollo de lo que hoy se conoce como psicología de las organi-

zaciones y el estudio de la conducta económica y política, fundamentalmente (Cartwright, 1979).

Desde el punto de vista de la PSA, llama la atención la rapidez con la que los investigadores académicos de la posguerra desviaron su atención de cuestiones sociales, denominadas «de gran escala», que caracterizaban el objeto de estudio de la psicología social antes de la guerra (mezcolanzas raciales, prejuicios, discriminación, revueltas sociales, etc.), hacia otros temas más limitados o de menor impacto social y que además podían ser estudiados en el laboratorio. Podríamos decir que, de alguna manera, el clima social y político que existía después de la Segunda Guerra Mundial contribuyó a que la psicología social se convirtiera en «una ciencia del individuo», hecho éste que estuvo condicionado, además, por la confluencia de dos factores: *a)* el paso del enfoque conductual al cognitivo y *b)* el hecho de que las teorías de rango amplio dieran paso a las de rango medio. De este modo, los procesos cognitivos pasaron a ser concebidos como la dinámica subyacente a la conducta social, y por tanto, el objeto de estudio.

Hasta finales de los años sesenta, la historia de los Estados Unidos jugó un importante papel en la estructuración de la psicología social, contribuyendo a que el foco de interés de la disciplina estuviera fuertemente influido por los problemas sociales de la sociedad norteamericana. Un ejemplo de esta influencia lo encontramos en la reseña que Cartwright (1979) hace de los temas de los que se ocupaba la psicología social de la posguerra: problemas derivados de la propia guerra, investigación sobre conformidad (años cincuenta), revueltas urbanas, violencia y robos (años sesenta) y roles sexuales y estatus de la mujer (años setenta). Podríamos decir que las áreas de investigación y aplicación hacían referencia a: relaciones intergrupales, prejuicio, estereotipos raciales y étnicos, discriminación, conflictos sociales, la ineficacia y patologías de las instituciones sociales, el efecto negativo de la sociedad moderna en la salud mental, así como los problemas sobre la delincuencia y la conducta antisocial, por citar algunos.

En Europa, autores como Tajfel y Moscovici abogaron por una psicología social distinta a la que

se había desarrollado en América, resaltando la dimensión social, esto es, «el grado en que nuestra experiencia y conducta están determinados y modelados por las propiedades de la cultura y la sociedad en la que vivimos» (Tajfel, 1981, 1984). Los psicólogos sociales europeos están más interesados por la aplicación de los conocimientos acumulados de la psicología social a cuestiones sociales de la vida real. Ejemplos de ello los constituyen la obra de Jahoda (1962) y autores como Jaspars, o Fraser, además de los anteriormente mencionados. La concepción que los psicólogos sociales europeos tienen de la disciplina ha tenido importantes implicaciones para la naturaleza de su trabajo empírico y teórico, así como una gran relevancia en la vida social. En esta línea, son destacables los trabajos de Tajfel sobre el desempleo, religión, ideología, procesos de grupos y relaciones intergrupales, etc., en los que presta especial atención a las aplicaciones en un intento por integrar la teoría y la aplicación, el individuo y la sociedad. Jahoda (1984), que nunca ha estado de acuerdo con la dicotomía básica-aplicada, también opinaba que los europeos han sido más hábiles a la hora de integrar las teorías en las cuestiones aplicadas haciendo de ésta una disciplina de relevancia social.

Probablemente una diferencia importante que se observa en la tradición americana y europea es que esta última ha puesto un mayor énfasis en la dimensión social del individuo y conducta del grupo, frente al individualismo que ha caracterizado a la corriente americana. El propio Jaspers (1986) recoge esta idea cuando señalaba que si bien la psicología social despegó con un enfoque mucho más amplio y fue estrechando su tarea para obtener aceptación científica mediante el empleo de métodos experimentales, podría ser que ahora obtuviera mayor aceptación como ciencia social volviéndose a dirigir a las cuestiones sociales. La psicología social europea muestra un mayor interés por el contexto social, tanto de la conducta social como de su investigación psicológica. Esta preocupación ha quedado recogida en los trabajos de Tajfel sobre los estereotipos, prejuicios y conducta intergrupales y en los trabajos de Moscovici sobre influencia social, minorías y representaciones sociales. El enfoque

europeo de la psicología social tiene su foro más importante en la Asociación Europea de Psicología Social Experimental.

En definitiva, es precisamente este hecho, la diversidad que caracteriza a la psicología social, uno de los elementos que, sin duda, dificulta la delimitación de su objeto de estudio.

3. ALGUNAS PROPUESTAS SOBRE «EL DEBE» DE LA PSICOLOGÍA SOCIAL APLICADA

En lo referente a la cuestión sobre de qué debe ocuparse la PSA, diferentes autores han expresado sus opiniones respecto a lo que, desde sus posiciones particulares, le es propio a dicha disciplina.

Kidd y Sakz (1980) proponían la existencia de varias psicologías sociales aplicadas diferentes en función con su objeto de estudio. Los autores proponían fundamentalmente cinco tipos: *a*) una PSA derivada de la investigación básica; *b*) una PSA aspirante a auténtica psicología social; *c*) una disciplina específica de conocimiento; *d*) un campo de estudio relacionado con la aplicación y utilización, y *e*) una PSA orientada a la aplicación del conocimiento válido.

Otros autores, por su parte, mantienen la creencia de que es posible la unión entre aplicación y un modelo de ciencia pura como el defendido por Guthrie (1946), o de otra manera, que es posible que la psicología social como ciencia pura pueda contribuir a la solución de problemas sociales. Autores como Miller (1969), Campbell (1969), Deutsch (1969), o Saxe y Fine (1980) han sido defensores de esta relación. Todos ellos son conscientes de que la realidad del laboratorio no coincide con lo que sucede fuera de él, y hacen una apuesta por el intento de dar respuesta a los problemas sociales. Campbell, resaltando la necesidad de aproximación experimental a las reformas sociales de modo que permita poner a prueba programas dirigidos a la solución de problemas sociales. De esta manera resalta la lógica de la experimentación y la consideración de que la psicología social como ciencia no tiene por qué estar reñida con la sensibilidad respecto a los proble-

mas sociales (Campbell, 1969). Deutsch, señalando que existe una correspondencia conceptual entre los fenómenos micro y macrosociales que permite la traslación de uno a otro nivel (Deutsch, 1969). Saxe y Fine (1980), por su parte, enfatizan que los métodos de la ciencia social están basados en los principios de la experimentación.

Miller (1969), en su artículo «La psicología como instrumento al servicio de la promoción del bienestar», señala que el bienestar pasa por las siguientes consideraciones: a) promocionar el estatus de la psicología haciendo de ella una ciencia cada vez más rigurosa; b) las vías que la psicología tiene para la promoción del bienestar son las que se desprenden de su capacidad para comprender y predecir los principios del comportamiento humano; c) la capacidad revolucionaria de la psicología reside en una concepción del hombre como individuo y criatura social, y d) distinguir entre activista social o político y el profesional o científico que emplea la psicología para promoción del bienestar (Blanco y De la Corte, 1996). Miller, tras apuntar las limitaciones de las aplicaciones de la psicología social, rechaza la idea de que los avances tecnológicos sean la única vía por medio de la cual la psicología social pueda contribuir al bienestar humano. Por el contrario, defiende la extensión del conocimiento psicológico a la comprensión de las condiciones de la existencia humana.

De este aspecto y de algunas otras propuestas de aplicación psicosocial nos ocuparemos con mayor extensión a lo largo de este manual.

4. CONTENIDO DE LA PSICOLOGÍA SOCIAL APLICADA COMO INDICADOR DEL OBJETO DE ESTUDIO

Un informe realizado en 1996 indicaba que la psicología social era una de las áreas que más interés suscitaba entre los estudiantes, además de que, la mayoría de ellos, tenían la intención de dedicarse a la aplicación de la disciplina, convirtiéndose, por tanto, en una de las áreas de mayor crecimiento en los últimos años (Murray, 1996).

Si lo distintivo de la PSA es precisamente su carácter aplicado, creemos que otra manera de acercarnos a su objeto de estudio es haciendo una revisión de los trabajos publicados en el área. El análisis del *Journal of Applied Social Psychology* constituye un claro indicador de los principales temas de interés en PSA. En la revisión de la citada revista realizada por Blanco, Fernández Dols, Huici y Morales (1985) desde su publicación hasta nuestros días, se observa la evolución de las principales áreas de aplicación de la psicología social. Como recogen los autores, el campo de la salud que apareció inicialmente bajo el epígrafe de medicina conductual emerge con posterioridad como uno de los más importantes temas de aplicación de la psicología social acaparando un total de 111 artículos publicados desde 1985 hasta 1995. A esta cifra habría que sumar aquellos trabajos que versan sobre temas relacionados como los que abordan el estrés, sida, etc. Manteniendo como criterio de importancia de las diferentes áreas de aplicación el volumen de artículos publicados en un período de diez años, el área de la salud se situaría en primer lugar, seguida de las aplicaciones en las organizaciones y psicología del trabajo (100 artículos), psicología jurídica (51), psicología ambiental (31), evaluación (29), psicología comunitaria (18) y psicología militar (13). No obstante, muchos artículos de los que aparecen en la revista podrían incluirse en algunos de los apartados anteriores, modificando, por tanto, el orden de los mismos. Aun así, valgan estos datos a título orientador del estado actual de la PSA.

En líneas generales podemos decir que si bien en el período previo a 1985, el estudio de las diferencias raciales, discriminación y prejuicio acaparaban la mayoría de los trabajos realizados, estos temas fueron decayendo paulatinamente. Otros, sin embargo, como es el caso de las adicciones, psicología militar, psicología comunitaria y medios de comunicación, han proliferado, probablemente como consecuencia del afán de los psicólogos sociales aplicados por adaptarse a los cambios sociales. Una revisión posterior a la realizada por Blanco y colaboradores fue la llevada a cabo por Jiménez Burillo, Sangrador, Barrón y De Paül (1992). En este caso, los autores realizaron un recuento de las

principales aplicaciones que aparecían en los manuales de psicología social, siendo los temas estrechos aquellos relacionados con la psicología jurídica y la psicología ambiental. A estos datos habría que añadir otros de interés para el panorama actual de la PSA española, como son el nacimiento de la *Revista de psicología social* en 1985 y el de la *Revista de psicología social aplicada* en 1991.

En 1986, Oskamp escribe un artículo en el que hace una serie de predicciones respecto a las áreas más importantes de aplicación de la psicología social. Desde entonces, esas mismas áreas no han hecho sino crecer e incluso han emergido otras nuevas. Por tanto, no podemos, ni debemos acabar este capítulo dedicado al contenido de la PSA sin detenernos, a modo de presentación al menos, en la contribución que la psicología social ha hecho a cada uno de los ámbitos de aplicación, aun siendo conscientes de que dejaremos de mencionar alguno de ellos. A modo de conclusión de lo que podríamos definir como el interés de los psicólogos sociales españoles, Blanco (2000) ha realizado un análisis comparativo de las comunicaciones presentadas en los últimos congresos, y centrándose en el último, celebrado en Torremolinos (Málaga), se puede constatar que de las 18 mesas existentes, una trataba sobre los aspectos históricos, teóricos y metodológicos de nuestra disciplina, y otra sobre los procesos básicos. El resto de las mesas trataban básicamente sobre áreas de aplicación: trabajo (46 comunicaciones presentadas), organizaciones (40), gestión de recursos humanos (17), comunitaria (44), jurídica (44), salud (41), ambiental (19), comunicación (28), cultura-inmigración (25), familia (26), ocio-consumo (22), política (26) y educación (31). El panorama de nuestra disciplina que refleja esta revisión, corroborada por Blanco (2000), es el de una psicología social volcada hacia las aplicaciones.

4.1. Psicología social y cuestiones internacionales

Las relaciones internacionales han sido y siguen siendo hoy día un tema de gran interés debido, sobre todo, a la amenaza de un conflicto entre las na-

ciones más poderosas que pudiera acabar en una guerra nuclear. Si bien las aportaciones de la psicología social a este ámbito han sido escasas y de limitada relevancia, existen trabajos que demuestran la preocupación que los psicólogos sociales han mantenido por estas cuestiones. Por ejemplo, la publicación del volumen titulado *Psychology and the prevention of nuclear war* (White, 1986). Una de las figuras clave en este campo de aplicación es Deutsch, quien ha trabajado durante mucho tiempo en el estudio de los procesos de cooperación y competición entre individuos, grupos y naciones. Deutsch (1966, 1968) ha centrado su análisis de las relaciones internacionales en el estudio de las comunicaciones sociales como indicadores del grado de integración nacional e internacional en un intento de establecer las condiciones básicas para la paz entre las naciones.

Además de las aportaciones de Deutsch, hemos de hacer mención a la obra de Kelman (1965, 1969, 1977), cuyos planteamientos generales para una psicología social de las relaciones internacionales los podemos resumir en tres: 1) La psicología social debe abandonar toda pretensión de autosuficiencia y reconocer que no puede hablar de teoría psicológica completa para explicar fenómenos de naturaleza internacional. La psicosocial no es una alternativa teórica; por tanto, no debe ignorar el entorno en el que se desarrollan los procesos psicológicos (social, político, económico, etc.). 2) Las investigaciones psicosociales sobre aspectos involucrados en las relaciones internacionales deberán centrarse directamente en el contacto y la interacción internacional, relacionando los procesos psicológicos con los procesos de política exterior. 3) Replanteamiento necesario sobre el papel de las variables psicológicas en la conducta internacional y sobre su adecuación como unidad de análisis (Ramírez y Torregrosa, 1996).

Pero el desarrollo de las relaciones internacionales como área de conocimiento no se entiende sin hacer referencia a las dos guerras mundiales que la impulsaron, siendo la guerra el tema central en sus primeras etapas. Este interés ha permitido conectar con temas centrales en psicología social, como: agresividad, prejuicio, autoritarismo, lide-

razgo, cohesión grupal, etc. Aspectos psicosociales todos ellos relacionados con la guerra y la paz. En general, podemos decir que la PSA se ha interesado por las cuestiones internacionales por varias razones: 1) se observa una creciente valoración de las identidades nacionales y de los procesos actitudinales y cognitivos relacionados con ellos como motivaciones subyacentes en las conductas de política exterior, temas éstos que ya constituyen el objeto de estudio de la psicología social; 2) las relaciones internacionales están ofreciendo enfoques analíticos que tienen en común el enmascaramiento psicológico de fenómenos de naturaleza específicamente político-estructural y transcultural; 3) las relaciones internacionales se caracterizan por ser un tipo de relación social particularmente viva y cambiante de la que participa todo el conjunto social, y 4) las relaciones internacionales son el resultado de un complejo entramado de interacciones sociales en las que están presentes estrategias de negociación, cooperación e influencia sobre las que es posible la intervención, revelándose como un área de estudio con un alto potencial aplicado (Ramírez y Torregrosa, 1996).

Tal y como he mencionado anteriormente, una preocupación constante en este ámbito ha sido la guerra. Si bien con la caída del muro de Berlín en 1989 y la ruptura de la URSS en pequeñas repúblicas, el peligro de una guerra nuclear parece haber disminuido, la probabilidad de guerras más localizadas, sin embargo, parece ir aumentando (guerra del Golfo Pérsico en 1991, guerra de Bosnia, Croacia y Chechenia, Conflicto de Irlanda, la de israelíes y palestinos, la reciente y polémica invasión de Irak por los EE.UU. como respuesta a los atentados del 11-S, etc.). En todos estos conflictos pueden estudiarse como denominador común la gran espiral de interacciones hostiles entre diferentes naciones o grupos.

¿Cuál es la aportación de la psicología social a este ámbito? Probablemente, una de las aportaciones más cruciales que ha realizado la psicología social aplicada haya sido la de tratar de interrumpir esa espiral de interacciones hostiles entre las naciones implicadas (White, 1985). Para conseguir este propósito se ha utilizado el conocimiento acu-

mulado en la disciplina y que ha sido recogido por diferentes programas y técnicas, algunas de las cuales son:

- a) *GRIT Program de Osgood (1962, 1986)*. Este programa fue diseñado para reducir de forma progresiva las tensiones entre diferentes grupos (naciones), y desde su desarrollo ha mostrado un gran éxito, tanto en situaciones de laboratorio (Lindskold, 1978) como en contextos reales. Por ejemplo, en 1995, Israel y la OLP siguieron algunos de los pasos de este programa para reducir las tensiones existentes entre ambos, aunque es de todos sabido que el éxito alcanzado no fue el deseado. En esencia, el programa requiere dar una serie de pasos de muy pequeño peso al principio, aumentando la importancia de los mismos a medida que el otro grupo muestra un mínimo de reciprocidad. Se basa en el reconocimiento de una amenaza común (la aniquilación mutua) y unas metas comunes. Para el desarrollo del programa, Osgood considera indispensables los siguientes pasos: a) cualquier acto unilateral debe ser visto por el adversario como una reducción de la amenaza externa; b) cada acto debe ir acompañado por una invitación explícita de reciprocidad; c) los actos unilaterales deben llevarse a cabo de manera gradual y continua; d) es necesario contar con una planificación inicial de los objetivos que se desean conseguir en cada etapa del programa; e) cada intervención deberá ser previamente anunciada y divulgada, tanto entre los países aliados como entre los no aliados; f) graduar cada intervención respecto a su potencial de riesgo, y g) las actuaciones no deben referirse sólo a un área concreta, sino que deben abarcar varias facetas (Vidal y Clemente, 1999).
- b) *Perceptual mirror image*. A través de esta técnica cada una de las partes en conflicto ve a la otra y a sí misma como en un espejo a través del cual se obtienen las dis-

torsiones perceptivas existentes. Poco a poco estas distorsiones van disminuyendo a través del contacto que se realiza en talleres diseñados para la solución de conflictos. Los talleres han sido desarrollados y empleados con éxito desde hace años en las disputas entre Israel y Palestina por Kelman (1995), así como en el conflicto del norte de Irlanda (Fisher, 1993). Estas aproximaciones han generado un gran campo de investigación y aplicación de la psicología social en lo que se refiere a negociación y mediación, tanto en marcos organizacionales como internacionales (Bercovitch y Rubin, 1992).

- c) Otra línea de investigación relevante en lo referente a conflictos internacionales incluye el trabajo de Janis (1982) sobre el *proceso de pensamiento grupal*, que se ha utilizado en el análisis de la toma de decisiones de oficiales o personas con poder en situaciones de crisis política. Uno de los ejemplos más referidos lo constituye sin duda el realizado por el grupo asesor del presidente Kennedy en la invasión de Bahía de Cochinos en Cuba.
- d) En los últimos años, otro concepto psicológico en el área de la negociación internacional es la necesidad de la creación de grupos activistas organizados a nivel nacional para mantener la atención del Estado sobre un determinado problema y así influir para modificarlo mediante la presión externa. Aunque no siempre es efectivo, en ocasiones un grupo organizado puede provocar cambios políticos y legislativos. Un ejemplo de ello lo encontramos en el movimiento de los derechos humanos en América tras la guerra de Vietnam, o las actuaciones de Amnistía Internacional en situaciones sociales problemáticas y de gran complejidad (valga como ejemplo el Tratado de Toronto sobre la protección de las personas mayores en el mundo o las actividades llevadas a cabo para proteger los derechos de las mujeres en situaciones de indefensión).

4.2. Psicología social y medio ambiente

La psicología social y la psicología ambiental están estrechamente unidas, ya que toda actividad humana ocurre en un locus o contexto ambiental. La interacción con el ambiente, por tanto, constituye un elemento clave en el estudio del comportamiento social. Desde sus orígenes, podemos resaltar dos perspectivas en psicología ambiental: por un lado, aquella que sitúa el análisis del ambiente como variable dependiente, y por otro lado, la que sitúa el análisis del ambiente como variable independiente (determinante de la actividad humana y escenario de la misma). Dentro de esta última línea, podemos situar los trabajos tradicionales sobre los efectos del ambiente, tanto físico como construido, sobre el organismo, concretamente aquellos que destacan los efectos sobre la conducta social (agresividad, atracción, conducta altruista, etc.).

Más recientemente, y como resultado de un cambio de énfasis que pone de manifiesto que el desarrollo de la investigación en psicología ambiental aparece estrechamente vinculado a las necesidades sociales, surge esta segunda orientación en la que el ambiente no es la variable independiente, sino más bien el efecto o uno de los posibles resultados de la conducta humana. Los trabajos sobre densidad poblacional, consumo de energía, conducta ecológica responsable, etc., son claro ejemplo de esta nueva perspectiva de estudio.

Por otra parte, y como consecuencia de cambios importantes en los últimos años, la investigación en psicología ambiental está muy determinada por el intento de solución de ciertos problemas sociales de naturaleza ambiental. Por ejemplo, los trabajos sobre estrés ambiental (DiMento, 1981), preferencias del paisaje (Gilmartín, 1995), o los trabajos desarrollados sobre el consumo energético (Yates y Aronson, 1983). Este último, junto con el de Cialdini, Reno y Kallgren (1990), constituyen un claro ejemplo del intento de la psicología ambiental por integrar la relevancia teórica con la relevancia social (Corraliza y Gilmartín, 1996).

Una de los principales cuestiones medioambientales que constituye también un importante problema social, por cuanto supone la mayor amenaza

para la vida humana y para el futuro de la tierra, es el daño causado por los seres humanos a los recursos medioambientales. Esta amenaza incluye desde el calentamiento de la atmósfera, el agujero de la capa de ozono, la lluvia ácida que afecta a lagos y ríos, **polución**, etc. Problemas medioambientales todos ellos que son causados por la conducta humana y cuyos efectos son mayores cada año. La problemática, además, se ve agravada por el incremento de la población mundial que se reparte de forma desigual a lo largo del globo terrestre. Los recursos de la tierra son finitos; de hecho, informes procedentes de científicos sociales nos avisan de que hemos sobrepasado nuestros recursos y que estamos gastando los de nuestros descendientes (Hardin, 1993). Para corregir estos abusos necesitamos trabajar desde varios frentes que nos permitan modificar los patrones de conducta actuales por otros que contribuyan a mantener los recursos; por ejemplo, no agotar o ahorrar en aquellos recursos que no son fácilmente reemplazables o persuadir a la gente de invertir en energías alternativas. Algunos de los trabajos que la PSA ha venido desarrollando en este ámbito son:

- a) *Control de la población.* Los esfuerzos de las ciencias sociales son esenciales para persuadir a la gente de todo el mundo para que reduzca el tamaño de la familia y que los programas de control familiar sean efectivos. La accesibilidad a los programas de planificación familiar y el uso de anticonceptivos se ha incrementado en los países desarrollados en los últimos 30 años (Segal, 1993); sin embargo, el efecto conseguido no es del todo el esperado.
- b) *El uso de material combustible.* La gasolina que usamos para el transporte, el petróleo, el gas natural o el carbón que consumimos para calentar nuestras casas no sólo disminuye los recursos, sino que repercute negativamente en la atmósfera creando lo que conocemos como «efecto invernadero». En 1990 se calcula que los Estados Unidos y otros países del Oeste utilizaron el 50 por 100 de la energía, mientras que el bloque del Este gastó el 23 por 100. Estos datos in-

dicen que los países industrializados, además de ser los que más consumen, son también los que más contaminan. El buen uso de los recursos no sólo es una cuestión de tecnología y economía, sino conductual. Por eso, la PSA se ha implicado en la investigación sobre conservación de la energía y en el modo en el que la tecnología debe avanzar para conseguir una mejor gestión de los recursos. Todos los esfuerzos por reconvertir los recursos, reutilizar el aire (energía eólica), el sol (energía solar), los océanos, etc., van en esa línea. En su libro *Renewables are ready*, Cole y Skerrett (1995) muestran una guía útil de diferentes posibilidades a adoptar para reconvertir la energía en diferentes situaciones.

- c) *Evitar la polución.* Un problema medioambiental serio es la polución del aire, el agua, los pesticidas, etc. La PSA ha jugado un importante papel en la difusión de estos problemas medioambientales, estudiando y tratando de influir en la opinión pública que se tiene de estos hechos, y suministrando resultados de investigaciones así como consejo y asesoramiento para prevenirlos o tratarlos. Esto sería en definitiva lo que se ha dado en llamar «la psicología ambiental verde» (Pol, 1988).

En nuestro país, sin embargo, el desarrollo de la psicología ambiental tiene lugar en un contexto fundamentalmente académico, ligado a la actividad de los grupos de investigación en el seno de las universidades españolas. Entre las causas que motivan la preocupación por el ambiente desde una perspectiva psicológica, podríamos mencionar, además de su propia consideración como factor importante en la determinación de la conducta, su relación con el bienestar social. El interés social y el de los psicólogos sociales por aportar soluciones a los problemas ambientales, unido a la preocupación por el diseño de ambientes apropiados que posibilitaran mejor calidad de vida a la comunidad, ha jugado un papel importante en el impulso de la investigación en psicología ambiental.

La percepción y cognición ambiental han ocupado un lugar importante en la agenda de los investigadores, en un intento por dilucidar los procesos psicológicos que explican cómo las personas perciben, representan y comprenden la información que configura el ambiente y sus problemas asociados. La psicología ambiental ha prestado especial atención al análisis de las relaciones del hombre con su entorno construido, estudiando especialmente los espacios urbanos. Los trabajos sobre mapas cognitivos han sido abundantes (Hernández, Martínez y Suárez, 1994; Pol, 1996), así como otra línea de investigación centrada en el estudio del entorno urbano mediante las representaciones sociales (Valera, 1997; Valera y Pol, 1994), sin olvidar los trabajos realizados para analizar el significado atribuido por los ciudadanos a los distintos elementos que configuran un espacio urbano (Corraliza, 1987, 1998).

Otra de las grandes líneas de trabajo en el campo de la psicología ambiental española lo constituye la evaluación del paisaje urbano, con sus propiedades físico-espaciales, organización y rasgos característicos (Sangrador, 1986), así como los trabajos llevados a cabo para medir la satisfacción con la vivienda.

En línea con los estudios sobre vivienda se encuentra el análisis de la privacidad y el hacinamiento. Este último, el hacinamiento, ha sido un importante fenómeno de interés en la investigación psicosocial, entendido como la experiencia definida subjetivamente respecto al número de personas que uno siente alrededor. En este campo hemos de destacar los trabajos realizados por Gómez Jacinto y Hombrados (1991), Gómez Jacinto, Hombrados, Martínportugués y Maldonado (1994), Hombrados, Montalbán y Gómez (1994), y Hombrados, Gómez y Martínportugués (1998), por citar algunos.

La evaluación de los entornos también ha constituido una de las líneas de investigación más cuidadas en el área, llevándose a cabo en organizaciones, empresas y lugares diversos (Gilmartín, 1998; Iñiguez y Vivas, 1998; San Juan, 1998).

Otra línea de investigación ha estado centrada en la intervención ambiental y en la evaluación de su impacto ambiental (Pol y Moreno, 1994; Pol,

1999). En este sentido, se hace especial hincapié en la importancia del comportamiento humano y social como factor fundamental a tener en cuenta para abordar los problemas ambientales en los ámbitos natural y urbano (De Castro, 1991). En este sentido se enfatiza la perspectiva social de la gestión de los entornos naturales como complementaria de otros enfoques, y donde la participación social juega un papel importante (Hombrados, Martínportugués y Perles, 1996).

En general, la solución de los problemas ambientales implica poder cambiar las actitudes de la gente, y como consecuencia, su comportamiento habitual, lo cual requiere un enfoque de investigación que considere el medio desde una perspectiva psicosocial. Una revisión sobre las actitudes y creencias hacia el medio ambiente ha sido realizada por Hernández e Hidalgo (1998).

Por último, y de acuerdo con De Castro (1998), el concepto de educación ambiental se ha convertido en un elemento clave en psicología ambiental, fundamentalmente desde los años de 1990, momento en el que se incorpora al concepto que existía de educación ambiental mayor énfasis en los aspectos sociales, políticos y económicos del medio ambiente. La educación ha jugado un papel crítico en la construcción de una conciencia pública sobre los problemas ambientales y en la promoción del conocimiento y la competencia necesaria para con el medio ambiente en general (Calvo y Corraliza, 1994).

A modo de resumen, y siguiendo a Corraliza y Gilmartín (1996), se propone un esquema que sirve de agenda en torno a la cual deberían articularse todos los trabajos, tanto teóricos como aplicados, así como los programas de intervención que se desarrollen dentro del ámbito de la psicología social ambiental:

1. Problemas relacionados con la estética ambiental y la calidad escénica de los lugares naturales (Kaplan y Kaplan, 1989).
2. Problemas relacionados con la gestión de espacios naturales. Una de las áreas estratégicas de mayor interés en la actualidad es precisamente la intervención del psicólogo

en los trabajos previos para la elaboración de los planes rectores de uso y gestión de los espacios naturales protegidos y de los planes de ordenación de los recursos naturales.

3. Problemas relacionados con la calidad ambiental y los procesos de degradación medioambiental con especial relevancia a las dimensiones psicológicas y sociales de la evaluación del impacto ambiental.
4. Las conductas pro-ambientales (conducta ecológica responsable).
5. Por último, todos aquellos aspectos relacionados con la educación ambiental, con el objeto de mejorar la información y aumentar la toma de conciencia de la población sobre los problemas ambientales y su implicación y responsabilidad en la prevención y/o solución de los mismos (Coraliza y Gilmartín, 1996).

Podemos concluir diciendo que la psicología ambiental ha quedado configurada como aquella parte de la psicología que se ocupa de abordar de modo sistemático las interrelaciones entre la conducta y el entorno (García, 2000), siendo una de sus principales metas la de llegar a conocer más profundamente las relaciones individuo-ambiente y aprovechar la aportación de este conocimiento para hacer frente a los problemas derivados del deterioro de la calidad del ambiente. La tendencia de la psicología ambiental ha venido mostrando un patrón cada vez más orientado a lo social (Pol, 1997). En otras palabras, no es posible comprender los procesos psicológicos individuales si no es en su contexto social (García, 2000).

4.3. Psicología social, medios de comunicación y consumo

Los mass-media han sido siempre considerados como un arma de doble filo; por un lado, poseen un enorme potencial para informar a la sociedad, y por otro, poseen un gran poder para influir en los valores sociales fundamentales.

Históricamente, los mass-media han usado este doble juego, primero fueron los periódicos y revistas locales, luego la radio y el cine. Durante mucho tiempo, los psicólogos sociales han tratado de conjugar los aspectos positivos y los negativos de dichos medios. Cuando a finales de los años de 1940 la televisión se convirtió en el medio de mayor influencia, emergieron gran cantidad de científicos sociales interesados en estudiar dicho fenómeno: uso, contenido, así como los efectos de la televisión sobre la sociedad.

Es un hecho constatado que la televisión ha invadido nuestros hogares y en ocasiones ha sustituido la comunicación interpersonal. Según los últimos sondeos, la gente ve una media de tres horas diarias de televisión; por tanto, si la televisión forma parte de nuestras vidas, podríamos pensar que igualmente influye en ellas. No obstante, los estudios que tratan de mostrar el grado de influencia que determinados contenidos ejercen en nuestra vida no han arrojado resultados determinantes. Esta ambigüedad ha sido utilizada por los productores y responsables de los canales de televisión para eludir el control de los contenidos de los programas que emiten (sobre todo en lo que respecta a los programas de contenido violento dirigidos a niños y jóvenes).

Otro factor importante no es sólo el efecto de la exposición prolongada a la programación televisiva y el posible efecto acumulativo, sino el hecho de que a través de la televisión se está transmitiendo una determinada cultura, creencias y sistema de valores a todo el mundo. Por ejemplo, las películas americanas llegan a todos los países, incluso a aquellos que poseen una cultura muy diferente como por ejemplo China, y en ocasiones los valores que los individuos recogen de su cultura pueden entrar en conflicto con aquellos que inculca la televisión. En esta misma línea, los temas de interés que más atención han acaparado son: el rol que representa la mujer, minorías étnicas, los efectos de la sexualidad y la violencia, los efectos de la publicidad en los hábitos de los niños, etc.

Pero los psicólogos sociales aplicados no sólo se han ocupado del estudio de los efectos negativos de los medios de comunicación, también han estu-

Estado los efectos prosociales y educativos. Un ejemplo claro lo constituye el programa infantil «Barrio Sésamo» (Ball y Bogatz, 1970) que en la actualidad se ha propuesto como herramienta preventiva en la largamente sostenida enemistad entre Irán e Irak. La PSA ha contribuido a la planificación de este programa, así como también ha servido de asesor o consultor en otros muchos programas divulgativos y de entretenimiento dando consejo sobre cómo presentar y abordar de forma positiva temas controvertidos socialmente como el divorcio, la homosexualidad, o la droga, por citar algunos. Pero en los últimos años, y como consecuencia de la llegada de los canales privados, el desarrollo de nuevas tecnologías como los vídeo-juegos, los juegos interactivos o Internet, se han vuelto a suscitar nuevos retos para la PSA, para los que debemos estar preparados.

Dentro de este mismo campo de aplicación de la psicología social, y considerada como uno de los fines que persigue determinado sector de los llamados mass-media, está precisamente la conducta de consumo. La psicología del consumo trata de analizar aquellos aspectos relacionados con la adquisición de productos que pueden tener alguna influencia en nuestras vidas. Al igual que ocurriera en otras áreas, e incluso en la propia psicología social, dentro de este campo de aplicación se diferencian varias perspectivas o enfoques:

- a) *Los académicos.* Prácticamente se dedican a hacer investigación sobre procesos básicos de persuasión, cambios de actitudes, etc. Estudian temas como la percepción, la memoria, la cognición, emoción, aprendizaje y motivación, todo ello aplicado a la información sobre productos o servicios dirigidos a los consumidores (Muller y Johnson, 1990).
- b) *Los prácticos.* Más directamente dedicados a las cuestiones de venta, a cómo diseñar un producto para que resulte atractivo, cómo lanzarlo al mercado, qué clase de publicidad conseguiría la máxima respuesta de los consumidores, etc. Su interés es menor en lo que a procesos de persuasión bá-

sica se refiere y mayor en cuanto a los resultados, a la venta del producto. No obstante, en ocasiones ambos grupos siguen los mismos pasos: la exposición de la audiencia a la publicidad, su situación, comprensión del producto o del mensaje, si este es persuasivo, consideración de alternativas, toma de decisión y, finalmente, la compra del producto y el uso del mismo.

- c) *Los que adoptan la perspectiva del consumidor.* Fundamentalmente este grupo se dedica a investigación sobre cuestiones de protección del consumidor (Friedman, 1991), trabajan para agencias de regulación de publicidad para asegurar la calidad del producto (Richards, 1990) o tratan de garantizar la seguridad de aquellos consumidores a los que van dirigidos los productos, como por ejemplo los niños, con el único interés de proteger los intereses públicos (Hill, 1995).

4.4. Psicología social y cuestiones legales

El campo de la ley y la psicología ha crecido enormemente, fundamentalmente por dos razones: una, porque esta unión ofrece multitud de áreas en las que aplicar tanto la investigación como la puesta en práctica de los conocimientos acumulados por la psicología social; dos, porque tales áreas son de gran interés social por las consecuencias que de ellas se derivan.

La psicología social se incorpora al ámbito de la justicia en un intento de aplicar sus conocimientos para ayudar a comprender y resolver uno de los problemas sociales más antiguo, la delincuencia y los conflictos interpersonales que requieren una intervención judicial. Si bien la relación entre psicología social y ley es antigua, no podemos decir que sea simétrica. Es decir, mientras que la psicología social ha invertido mucho tiempo y esfuerzo para acercar sus conocimientos a los procesos judiciales, el ámbito legislativo y judicial, por su parte, sigue limitando el papel del psicólogo a tareas muy es-

pecíficas, interfiriendo o retrasando su incorporación en la totalidad del proceso judicial. Lösel (1992) identifica cuatro tendencias de trabajo en esta área de aplicación: 1) incremento de la investigación empírica; 2) énfasis en un apoyo teórico; 3) incremento en la realización de investigaciones sobre conductas del sistema legal y sobre la práctica legal, y 4) una extensión de la investigación de la ley penal a la ley civil.

Una parte importante de la investigación en el ámbito jurídico se ha desarrollado en aspectos relacionados con la sala de justicia: toma de decisión de jueces y jurados, testimonio visual, interrogatorio, peritaje psicológico en la sala de justicia, selección de jurados, etc. Otras cuestiones emergentes como la seguridad del testimonio en los niños, síndrome de maltrato en mujeres, consecuencias del abuso sexual y violación, atención a las víctimas de los delitos, cuestiones relativas a la custodia de los hijos, etc., constituyen nuevas líneas de estudio dentro de la psicología jurídica (Monahan y Walker, 1994).

En general, la psicología social no sólo trata de contribuir a un mejor desarrollo del quehacer del jurista, sino que su interés y acción se extiende a todo el sistema legal, desde los abogados a los jueces, pasando por los jurados, oficiales de condicional, carceleros, policías, etc.

4.5. Psicología social y cuestiones educativas

La educación es altamente deseable como forma de cambiar las actitudes y la conducta de las personas; por este motivo ha sido una de las áreas de estudio y aplicación para los psicólogos sociales. El acercamiento de la psicología social a la educación se ha producido de múltiples maneras, bien sea porque muchos psicólogos sociales han trabajado como educadores, bien sea porque otros se han dedicado a dar consejo o asesoramiento sobre temas educacionales. No obstante, la historia de la psicología social de la educación no ha sido fácil, probablemente debido al escaso acuerdo de los psicólogos sociales y educadores que trabajaban en el área. Hasta bien entrados los años cincuenta y pese

a que ya existía una gran cantidad de trabajos realizados, los psicólogos sociales seguían sin interesarse por los problemas educativos como tales. Ha sido poco a poco, y como consecuencia de que los propios psicólogos educativos han ido incorporando a su trabajo una perspectiva psicosocial. Sea como fuere la relación entre psicología social y psicología de la educación, el reconocimiento de la psicología social de la educación como disciplina autónoma se sitúa en 1969 gracias a un artículo de Getzels en el *Handbook of Social Psychology* (2.ª edición) de Lindzey y Aronson, titulado «A social Psychology of Education». En los años setenta, es cuando podemos decir que surge la auténtica psicología social de la educación, momento en el que son los mismos psicólogos sociales los que comienzan a ocuparse directamente de los problemas educativos. En palabras de Sangrador, (1985), «[...] con la llegada de los años setenta comienza a notarse una mayor apertura de la psicología social al campo educativo, lo que unido al interés ya manifestado anteriormente por los psicólogos educacionales hacia las variables psicosociales de la educación, da un definitivo impulso a las investigaciones en el campo, multiplicándose a partir de entonces las publicaciones» (p. 143).

Uno de los temas que más investigación ha suscitado ha sido el de las expectativas del profesor y el efecto que éstas pueden tener en el rendimiento de los alumnos, lo que se conoce con el nombre de *Efecto Pigmalión* (Harris y Rosenthal, 1985). El resultado más determinante de este efecto señala que los profesores pueden transmitir sus expectativas a los alumnos de forma no verbal, a través de su entonación, gestos, emociones y conductas. Los alumnos pueden así responder mejorando o empeorando su autoestima y nivel de esfuerzo, lo que repercute en su rendimiento.

Otra línea de aplicación de la psicología social al ámbito educativo lo constituye la necesidad de implementación de programas de promoción de igualdad en colegios segregados. La psicología social ha mostrado los efectos positivos de unir estudiantes pertenecientes a grupos mayoritarios y minoritarios. Uno de los programas más conocido desarrollado en éste contexto es sin duda el de

aprendizaje cooperativo de Aronson, Bridgeman y Coe (1978). En esta misma línea, los conocimientos de la psicología social se han utilizado para lo que se conoce como educación multicultural, hecho que ha sido necesario en una sociedad tan heterogénea y multirracial como la americana y que empieza a ser una característica esencial de las sociedades actuales. Uno de los resultados de la investigación llevada a cabo en esta área ha señalado que un período inicial de instrucción en una clase bilingüe facilita el aprendizaje de una nueva lengua además de mejorar el rendimiento de los alumnos (De Villar, Faltis y Cummius, 1994). Esta misma relación ha sido utilizada en el aprendizaje del lenguaje informático, ya que el ordenador se ha convertido en el segundo sistema de comunicación para muchas personas y una herramienta esencial en el aprendizaje de nuestros jóvenes (Schofield, 1995).

Por último, un hecho que ha tenido lugar recientemente en el ámbito educativo ha sido el acceso al mismo de grupos subrepresentados (discapacitados psíquicos, físicos y sensoriales), que si bien un primer análisis arrojó resultados positivos considerándolo un hecho claramente exitoso, a mediados de los noventa se ha retomado la controversia sobre la «discriminación inversa» (Turner y Pratkanis, 1994).

En nuestro país, la psicología de la educación tiene aún una historia más corta que la anteriormente expuesta, pudiéndose localizar fundamentalmente tres equipos activos de investigación en este ámbito: el grupo de Sevilla, con psicólogos como Loscertales, Marín y Gil; el grupo de Oviedo, compuesto por Ovejero y Moral, fundamentalmente, y el grupo de Mallorca, donde destaca la labor de Manassero. Ovejero (2000) define la psicología social de la educación como la aplicación de la psicología social al ámbito educativo, o bien el estudio de la interacción social que tiene lugar en el ámbito educativo. Además, según el autor, toda disciplina que desee llevar ese nombre debería incluir los siguientes elementos: a) estudiar ante todo la influencia de los componentes sociales y grupales de la escuela sobre el sujeto individual escolar, de esta forma la psicología social de la educación debería interesarse por el estudio de los pro-

cesos de socialización en la escuela, influencia del grupo escolar, fenómenos grupales, técnicas de intervención escolar, determinantes psicológicos de la conducta social escolar, etc., y b) la psicología social de la educación debería estudiar los procesos intraindividuales a través de los cuales y gracias a los cuales se operan los cambios individuales (Gilly, 1986).

Para Ovejero, la psicología social de la educación (PSE) tiene un importante reto en cuanto a su papel en la intervención para la solución de algunos de los problemas que afectan a nuestra sociedad, precisamente porque se trata de problemas psicosociales. Ovejero analiza algunos de los errores cometidos por la psicología y entiende que la psicología social de la educación tiene el deber de corregirlos. En este sentido propone, en primer lugar, una PSE dirigida más a los afectos que a la razón, prestando especial atención al concepto de *inteligencia afectiva* como algo central en la naturaleza humana. En segundo lugar, centrarse en el ser humano como ser social y relacional, aumentando la enseñanza en grupo. En tercer lugar, sustituir la creencia del ser humano como un ser egoísta y competitivo por otra que resalte su naturaleza cooperativa. En este sentido, el papel de la escuela sería el de enseñar a los niños y niñas a cooperar a la vez que se les enseña valores de altruismo y solidaridad, sin duda más rentables y útiles para vivir en una sociedad cada vez más compleja y heterogénea (Ovejero, 1990, 1993). En cuarto lugar, y dado que el multiculturalismo va a ser la característica general de las sociedades en el siglo XXI, serán necesarias nuevas formas de tolerancia y de comunicación intercultural, y donde la escuela desempeñará un papel decisivo. El aprendizaje cooperativo ha mostrado que es capaz de ofrecer soluciones satisfactorias a los posibles problemas derivados del multiculturalismo (Ovejero, 1990, 1993). Según el autor, esta técnica mejora la aceptación de los alumnos que pertenecen a grupos diferentes, mejora la cohesión grupal, aumenta el rendimiento académico de todos los grupos escolares, además de ser un buen remedio contra los conflictos procedentes de la heterogeneidad y pluralidad de los alumnos. Por último, Ovejero exige a la PSE una actitud crítica

en tanto en cuanto debe ir a la raíz de los problemas educativos, ya que éstos no son más que un fiel reflejo de los problemas de la sociedad, llegando a proponer la existencia de una psicología educativa comunitaria (Ovejero, 2000).

4.6. Psicología social y relaciones familiares

La familia es una de las instituciones fundamentales de nuestra sociedad y en los últimos años los dirigentes de los principales países han tratado de ver cómo encauzar los «valores familiares» de forma más positiva y enérgica. No obstante, la familia nuclear tradicional ha dado paso a otro(s) tipo(s) de familia como la monoparental o la familia extensa.

En Estados Unidos sólo el 30 por 100 de los niños menores de 6 años viven con ambos progenitores (Hernández, 1993) y el 26 por 100 viven en familias tradicionales donde el padre trabaja fuera y la madre está en casa. En España, si bien todavía persiste un modelo de familia tradicional, la tendencia cada vez se asemeja más a la situación americana. El número de mujeres casadas que trabajan fuera de casa va en aumento. Según la encuesta de población activa en 1987 algo más de dos millones de mujeres casadas tenían empleo, mientras que esta cifra alcanza a más de tres millones y medio de mujeres en 2003. La creciente incorporación de la mujer al mercado laboral y el aumento de su formación contribuyen a la bajada de la natalidad según los expertos, que ha pasado de 2,8 hijos por mujer fértil a 1,26, situándose en la segunda tasa más baja de Europa (1,47 de media). La menor fecundidad también guarda relación con el retraso de la edad de la maternidad, que se ha incrementado en cuatro años desde 1975, siendo ahora de 29,7 años.

Un área importante de investigación en psicología social ha sido el de las relaciones íntimas o estrechas entre las que se incluye la amistad, el compromiso, el matrimonio, así como diferentes patrones familiares (Kelley y cols., 1983). En esta área, Kelley fue pionero en el análisis de la estruc-

tura y procesos de las relaciones personales, desarrollándose posteriormente otras áreas de investigación más orientadas a la terapia que ofrecen técnicas de manejo de conflicto y solución de problemas (Barker, 1992).

Uno de los aspectos más positivos de la red familiar es la provisión de apoyo social, el cual va desde el apoyo emocional, empatía, consejo útil, ayuda material y funcional en actividades cotidianas, etc. La investigación ha mostrado que la disponibilidad de apoyo social puede aumentar el bienestar de las personas y su ajuste psicológico y social, así como también protegerles de los eventos o situaciones estresantes de la vida diaria (Perlman y Rook, 1986).

Una línea de aplicación algo más reciente lo constituye la necesidad de integrar los roles familiares con los laborales y las actividades fuera de casa (Crosby, 1991). Esta cuestión es sobre todo fundamental para las mujeres, aunque dado que los roles de género en nuestra sociedad han cambiado hacia otros más igualitarios, el hombre también debe ajustarse a esta nueva situación (Winstead y Derlega, 1993).

Un hecho que no podemos pasar por alto es el número cada vez mayor de parejas monoparentales, lo que ha creado la necesidad de estudiar los efectos del divorcio en los niños (Walsh, 1993), problemas derivados de la separación (Pasley, Ihinger y Tallman, 1987), causas y consecuencias del maltrato a mujeres (Dutton, 1995) y niños, problemas derivados del envejecimiento, etc. Todos ellos, problemas sociales que se irán incrementando en los próximos años y a los que deberemos hacer frente.

4.7. Psicología social y salud

Esta área de aplicación de la psicología social se ha convertido en los últimos años en un campo en sí mismo (Taylor, 1995). Parte de este crecimiento se debe al incremento en recursos económicos dedicados a la salud. Desde que la OMS definiera la salud «como el estado absoluto de bienestar físico, mental y social», se ha hecho más que

Es necesario abordar la salud y la enfermedad no sólo desde una perspectiva individualista, sino de una manera más globalizada donde el aspecto social cobra especial importancia. Como señalaban Morales y cols. (1985), la aportación de la psicología social es el análisis de todas las posibles interacciones implicadas en el proceso de enfermedad. Aplicar la psicología social al campo de la salud significa el estudio de la conducta de salud/enfermedad en interacción con otras personas o con productos de la conducta humana, ya que la conducta relacionada con la salud o con la enfermedad se aprende y reacciona en un contexto social, donde las circunstancias socioculturales tienen un papel importante (Rodríguez Marín, 1995).

Aspectos como la promoción de la salud, la prevención de la enfermedad, programas de política sanitaria, etc., son algunas de las áreas que han sido desarrolladas por la psicología social de la salud, ya sea tal y como apuntaban Stroebe y Taylor (1995), las teorías e investigación en psicología social constituyen una de las aportaciones más importantes en el área de la salud. Precisamente una de las razones que ha llevado a la psicología social a interesarse por la salud es el hecho de que cada vez son más las enfermedades crónicas que afectan a las personas y cuyas causas no son sólo físicas, sino que en parte están ocasionadas por patrones comportamentales tales como los estilos de vida, la dieta, el ejercicio, estrés, conducta de fumar, beber o consumo de drogas, etc. Los estudios sobre los trastornos relacionados con el estrés en un momento de cambio cultural y la investigación sobre el apoyo social como estrategia para afrontar las tensiones cotidianas, ilustran muy bien cómo los procesos sociales y culturales generan patrones de interacción social que moldean y modelan nuestras respuestas biológicas hasta el punto de transformarlas en factores de riesgo para la salud (Corin, 1996).

Paulatinamente, los resultados de las investigaciones llevadas a cabo en este ámbito han hecho emerger una nueva acepción del término salud y de los mecanismos por los cuales moldeamos de forma indirecta nuestro organismo; concretamente, nos estamos refiriendo a la salud como estilo de vida y al efecto de nuestros hábitos comportamen-

tales sobre nuestro aparato biológico. Asumir este concepto de salud supone aceptar que ciertos determinantes de los comportamientos de salud son de origen social, entre los que podemos citar: la socialización, donde cobran especial importancia el contexto familiar (Prather, 1997), los valores asociados a una cultura particular o a un grupo socioeconómico (Wilkinson y Kitzinger, 1996), la influencia del grupo (Castillo y Musitu, 1992; Díaz y Sanabria, 1993), el modelo y tipo de asistencia sanitaria a la que el individuo puede acceder (Pérez-Mora, Mira, García-Alonso y Vázquez, 1994). Podemos definir, por tanto, el estilo de vida como un conjunto de comportamientos adquiridos que comparten los miembros de una categoría social y que tienden a persistir en el tiempo (León, 2000).

Esta nueva perspectiva obliga a la psicología social de la salud a diferenciarse de otros análisis del tema en el modo de conceptualizar su objeto de estudio, que no es otro que la salud como fenómeno social interactivo (León, 2000). Como señalaba Barrón (1990), sentirse sano o enfermo es en cierto modo una construcción social. Entender la salud como un problema social tiene una repercusión clara: la responsabilidad de la salud y de la enfermedad ya no es un tema exclusivamente médico. La salud no puede caracterizarse exclusivamente desde un nivel individual, ya que si la cultura transmite unos significados respecto a ella es porque ésta supone un valor (Martínez, 1997). Es precisamente bajo esta perspectiva más comprehensiva que trata de acercar los factores biológicos, psicológicos y sociales como determinantes de la salud y la enfermedad en la que nace el modelo biopsicosocial que Bishop (1994) define como «un acercamiento sistémico a la enfermedad que enfatiza la interdependencia de los factores físicos, psíquicos y sociales que intervienen en ella, así como la importancia de la enfermedad en todos sus niveles». Las principales características de este modelo son: a) rechaza el reduccionismo biomédico otorgando mayor importancia a los niveles físico, psicológico y social en la determinación de la causa de la salud y enfermedad; b) evita el dualismo mente-cuerpo; c) introduce el concepto de autorregulación, ya que cada sistema está orientado a alcanzar un equilibrio

en su funcionamiento; *d*) enfatiza tanto la salud como la enfermedad por considerarlos dos aspectos de un mismo proceso, al mismo tiempo que concede gran importancia a la prevención de la enfermedad y promoción de la salud, y *e*) desde este modelo la salud es considerada un problema social y político, cuyo planteamiento y solución pasa necesariamente por la participación activa y solidariamente de la comunidad (León, 2000).

A modo de conclusión podemos señalar que han sido y son muchos los caminos a través de los cuales la PSA ha contribuido y contribuye a conseguir que la gente viva mejor y más tiempo. La investigación sobre la relación entre factores psicológicos (estrés emocional) y condiciones de salud (alta presión sanguínea) es un ejemplo de ello. O las investigaciones sobre las circunstancias que rodean a las personas enfermas para tratar de entender qué conductas y experiencias les ayudan a mejorar y cuáles son contraproducentes. Desde la psicología social se han diseñado e implementado programas de promoción de la salud (dejar de fumar, perder peso, etc.), se ha estudiado la importancia que una buena relación médico-paciente tiene para la adherencia al tratamiento, así como para la mayor implicación en el autocuidado de los pacientes, se ha desarrollado el campo de la gerontología en el que cobra especial importancia la influencia negativa de los estereotipos sociales y las autoevaluaciones negativas en la salud de los individuos mayores, mientras que los estilos de vida saludables y el entrenamiento conductual pueden mejorar su funcionamiento físico y ajuste emocional. La psicología social ha investigado con pacientes que padecen enfermedades específicas como las coronarias, cáncer o sida y ha producido una gran cantidad de conocimiento sobre estrategias de afrontamiento al dolor, al estrés que supone padecer determinadas enfermedades, etc. (Maes, Spielberger, Defares, y Sarason, 1988).

Por último, el trabajo de la PSA también ha influido en la política sanitaria, administración de recursos, asistencia médica, etc. Autores como Barriga, León, Martínez y Fernández (1990) y Rodríguez Marín (1995) han abordado estos temas en nuestro país.

4.8. Psicología social y conducta organizacional

La psicología de las organizaciones se engloba dentro de los conceptos interdisciplinares más amplios del comportamiento organizacional o teoría organizacional, siendo ésta una disciplina que trata de la acción y las vivencias de los individuos en las organizaciones y del comportamiento de las organizaciones en sus ambientes (Fuertes, 2000).

El impacto de las organizaciones es importante en nuestras vidas, ya que la mayoría de nosotros trabajamos en una organización y/o pasamos mucho de nuestro tiempo en organizaciones de diferentes tipos (laborales, sanitarias, bancarias, lúdicas o de esparcimiento). Por eso los psicólogos sociales han encontrado interesante estudiar los procedimientos y estructura organizacional y el modo en que las personas responden a ellas. Como señalaba Peiró (1993) al hablar de la relación entre psicología social y organizaciones, «[...] es importante estudiar las organizaciones desde la psicología social por dos razones básicas: la primera, porque sin contemplar estas formaciones sociales desde esta perspectiva no es posible obtener un conocimiento cabal sobre ellas, y la segunda, porque sin estudiar las organizaciones formales no es posible en la actualidad lograr una psicología social en toda su extensión. En efecto, el estudio de las organizaciones es necesario para la psicología social si ésta pretende ahondar en la riqueza de lo psicosocial, es decir, de la interacción social y de la compleja articulación entre lo individual y lo colectivo».

El campo de las organizaciones es, al igual que el de la salud, otra de las escisiones de la psicología social que ha crecido enormemente y ha logrado un estatus independiente como área de aplicación de la psicología social (Dunnette y Hough, 1990-1994).

Una de las primeras aplicaciones de la psicología social en el campo organizacional fue la selección de personal, con el desarrollo de tests y entrevistas de selección. Posteriormente, el campo de aplicación se dirigió hacia el entrenamiento y desarrollo de habilidades para el desempeño del puesto de trabajo. Hoy día son centrales los estudios so-

sobre el rendimiento laboral, el liderazgo y el estudio de «los procesos del pequeño grupo» que en su día impulsara Kurt Lewin. Esta área de aplicación es interesante porque gran parte del trabajo que se realiza en el ámbito laboral se lleva a cabo en grupos pequeños o equipos de trabajo.

Más recientemente, otra área de aplicación la constituye la evaluación de la vida laboral, la satisfacción o el clima laboral, donde se analizan los factores relacionados con el rendimiento y su repercusión en la productividad. La gran cantidad de estudios llevados a cabo para tales fines ha generado el auge y consolidación de una subárea dentro de este campo de actuación como son los recursos humanos.

4.9. Psicología política

La psicología política como tal tiene una historia reciente, aunque su relación con la psicología es mucho más antigua. Por tanto, podríamos decir que si bien la existencia de un ámbito de conocimiento científico y académico con dicha denominación es reciente, sin embargo, los estudios que analizan las relaciones entre los fenómenos psicológicos y políticos cuentan con una amplia tradición en el pensamiento social. Es precisamente en la década de los setenta cuando se toma conciencia de la necesidad de formalizar, en una nueva disciplina, la gran cantidad de trabajos que relacionan distintos procesos psicológicos con diferentes temáticas políticas (Moya y Morales, 1988).

Castellani (1996) define la psicología política como «la disciplina que estudia el funcionamiento mental y acciones de los actores políticos, es decir, de cualquier sujeto visto como ciudadano, líder o miembro de un grupo o movimiento cuyo objetivo es público y colectivo». El contenido de la psicología política es por tanto amplio y flexible, y dado que ha estado estrechamente vinculado al propio desarrollo de la psicología social, también como ésta, se ha visto influido por las mismas corrientes y enfoques. La psicología política comenzó interesándose por factores de personalidad que pudieran influir en la actividad política, desplazando poste-

riormente su interés por las actitudes y conducta de voto, para continuar con el estudio de los mecanismos del proceso de la información (influencia del cognitivismo). Ha sido esta última, la influencia del cognitivismo, lo que ha contribuido al desarrollo de lo que se conoce como «cognición política», generando una gran cantidad de trabajos en áreas como: la percepción de políticos, las habilidades políticas, o el estudio de las creencias y actitudes políticas (Nouvilas, 1999).

En una conferencia presentada en un congreso de psicología social, realizado en Oviedo en 2000, Sabucedo recogía las principales líneas de investigación en la psicología política de nuestro país en las siguientes:

1. Los estudios sobre actitudes, ideología y creencias. Algunas de las contribuciones en este ámbito se dirigen a analizar las actitudes sociopolíticas y las diversas expresiones del autoritarismo (Ovejero, 1992; Sabucedo, Arce y Rodríguez, 1992; Stone y Garzón, 1992). Dentro de esta misma categoría, resulta interesante resaltar los trabajos dirigidos a conocer la posición política de la población ante los nuevos retos y desafíos sociales (Garzón, 1998; Herrera, 1992; Seoane y Garzón, 1989, por citar algunos).
2. Una línea de investigación dedicada a los estereotipos, identidad social y el nacionalismo, donde destacan los trabajos de Sangrador (1981, 1996), Moya y Morales (1988), Rodríguez, Sabucedo y Arce (1991), entre otros.
3. El estudio de la participación y acción política, sobre todo en la década de los ochenta. Trabajos como los de Sabucedo (1984), Sabucedo y Arce (1991) merecen ser señalados. En ellos se analizaban algunas de las variables relacionadas con la participación electoral, como el locus de control, identificación partidista, o el estudio de las diferentes formas de participación (Grossi y Herrero, Rodríguez y Fernández Alonso, 2000; Rodríguez, Sabucedo y Costa, 1993).

4. El estudio de los movimientos sociales. Algunos de los trabajos desarrollados en esta área han tratado de ofrecer modelos y aproximaciones teóricas para el análisis de los movimientos sociales. Trabajos como los realizados por Javaloy (1993) sobre el movimiento ecologista, el de Reboloso y Rodríguez (1999) o el de Sabucedo, Grossi y Fernández (1998) merecen ser citados aquí.
5. El estudio de la violencia es otra de las áreas que está cobrando cada vez mayor fuerza, empezando a aparecer trabajos que tratan de analizar las posibles causas y alternativas a los conflictos de alta intensidad como son las guerras (Moreno y Jiménez, 1992), o las consecuencias de tales conflictos en la infancia (Moreno, 1991).

Como ha quedado puesto de manifiesto, la psicología política está abierta al estudio de todos aquellos temas que surgen en una sociedad dinámica y demandante como la nuestra, que constantemente plantea nuevos retos y desafíos a los que la PSA no puede permanecer ajena.

4.10. Psicología comunitaria

El nacimiento de la psicología comunitaria se sitúa en 1965, año en el que un grupo de psicólogos se reunieron en Boston con la intención de tratar de dar respuesta al fracaso del modelo médico tradicional de salud mental. Es aquí donde se esbozan las principales líneas definitorias de lo que hoy conocemos como psicología comunitaria.

Si bien la psicología comunitaria es una disciplina joven desde el punto de vista teórico, no ocurre así en el plano aplicado, ya que a partir de la Segunda Guerra Mundial algunos profesionales de la psicología dedicaron su trabajo al tratamiento de los problemas psicológicos relacionados, fundamentalmente, con las consecuencias de la guerra. El fracaso del modelo médico tradicional para solventar tales problemas impulsó una nueva forma de entender la salud mental que se tradujo en un intento de búsqueda de los orígenes de los proble-

mas no sólo en el individuo que los padecía, sino en la sociedad en la que tales problemas se originan. Este paso de lo individual a lo social (o comunitario) supuso un importante impulso en el origen y consolidación de la psicología comunitaria, entendida como un área de intervención e investigación que surge fundamentalmente por el interés hacia la comunidad, concretando su campo de actuación en aquellos problemas sociales que acechan a nuestro entorno más cercano: la comunidad en la que vivimos y nos desarrollamos. Sánchez Vidal (1991) se refiere a esta disciplina como aquella que permite el desarrollo integral de la persona a través de su comunidad social.

En lo que se refiere a la psicología comunitaria en España, dicho desarrollo se encuentra propiciado por los cambios sociales y políticos que se producen en nuestro país. La constitución de 1978, la descentralización del poder hacia las comunidades autónomas y la puesta en marcha de ampliaciones importantes en la cobertura de prestaciones de los servicios sociales, propiciaron, sobre todo en los años ochenta, el que un gran número de profesionales se encontraran trabajando en la comunidad.

Hoy día, los dos grandes marcos de actuación de la psicología comunitaria los constituyen la salud comunitaria y los servicios sociales. Tanto una como otros, comparten los mismos principios y se centran, como objetivo último, en la mejora de la calidad de vida y la promoción del bienestar social.

Podemos decir que el marco de actuación de la psicología comunitaria y el desarrollo de sus conocimientos encuentran una vía institucional de aplicación a través de los servicios sociales. Los servicios sociales «deben ser aquellos instrumentos económicos, técnicos y humanos de que se dota a una sociedad para facilitar el desarrollo humano en todas las vertientes de los ciudadanos, obteniéndose así la prevención de situaciones de marginación y la eliminación de variables que impiden la obtención de niveles adecuados de satisfacción de sus necesidades. Todo ello habría de contribuir al logro del bienestar físico, psicológico y social» (Camarero, 1987).

Si bien cada comunidad autónoma (al menos en nuestro país) tiene delimitadas sus actuaciones en

cuanto a servicios sociales, como ha reflejado la definición de Camarero, servicios sociales y psicología comunitaria comparten sus principios básicos, hasta tal punto que García (1988) afirma que «la intervención comunitaria es considerada de forma unánime como el elemento básico, paradigmático y definitorio de la estructura integral de los servicios sociales».

A modo de conclusión podemos referirnos a la psicología comunitaria como una disciplina con una clara vocación aplicada y que ha tenido un fuerte desarrollo en las últimas décadas en nuestro país. En el momento actual, la psicología comunitaria ha alcanzado su momento de consolidación y cuenta ya con un espacio propio y algunas líneas de investigación que se delimitan cada vez con mayor claridad. Prueba de ello son la gran cantidad de encuentros y discusiones científicas y profesionales que se llevan manteniendo en nuestro país en los últimos años, su situación en los estudios universitarios de psicología, así como la creación de másters en psicología comunitaria desde diferentes universidades, sin olvidarnos de la aparición de una gran cantidad de manuales que abordan esta temática, en un esfuerzo de conjugar la investigación con la acción comunitaria (Barriga, 1987; Martín, Chacón y Martínez, 1988; Musitu, Bejarano y Bueno, 1990; Musitu, Bejarano, Gracia y Bueno, 1993; Sánchez Vidal, 1988, 1991, 1993, y Sánchez Vidal y Musitu, 1996).

No obstante, la psicología comunitaria no es una disciplina que surge con una gran solidez teórica y que trata, posteriormente, de ofrecer soluciones a los problemas sociales. Más bien al contrario, como señalan Musitu y Cava (2000), su primera razón de ser la constituye la propia realidad social, la práctica y la intervención en la solución de los problemas sociales. Es precisamente éste el motivo por el que la psicología comunitaria necesita algún tiempo aún para desarrollar unos marcos teóricos que den cabida a la gran cantidad de datos que se han ido obteniendo a través de las diferentes intervenciones realizadas desde sus orígenes. Se han diseñado intervenciones dirigidas a cuestiones tales como la prevención de la violencia familiar, las conductas adictivas o las conductas de riesgo para la salud, la potenciación de recursos

personales y sociales (autoestima, apoyo social, participación ciudadana, etc.). Tales intervenciones se han llevado a cabo en diferentes ámbitos como el escolar, sanitario o agrupaciones sociales de diversa índole, siendo el denominador común de todos ellos el deseo de mejorar la calidad de vida y el bienestar psicosocial de los individuos, considerando su desarrollo personal y en íntima conexión con su entorno social (Musitu y Cava, 2000).

En la obra titulada *Psicología social aplicada*, Hombrados y Gómez Jacinto (1993) han recogido los principios fundamentales que, a su juicio, definen a esta área de aplicación y que básicamente se resumen en los siguientes:

1. El término psicología comunitaria sustituye al de salud mental comunitaria.
2. La psicología comunitaria nace con una clara vocación aplicada y busca la solución de problemas sociales relevantes.
3. Da preferencia a los factores sociales.
4. Estudia al individuo en el entorno físico-social en el que se encuentra inmerso.
5. Considera los factores físicos y sociales como los más responsables de la conducta humana.
6. La intervención se centra preferentemente en las comunidades más marginadas socialmente.
7. Utiliza un modelo proactivo de intervención centrado en la prevención (primaria, secundaria y terciaria).
8. Sustituye el «modelo de espera» por el «modelo de búsqueda», que implica una intervención anticipada.
9. El psicólogo comunitario analiza las características y las demandas de la comunidad trabajando con otros profesionales en equipos interdisciplinarios.
10. Potencia la utilización de para-profesionales que pertenezcan a la comunidad.
11. Involucra a la comunidad en la planificación y desarrollo de programas de intervención, adquiriendo un gran compromiso social cuyo objetivo es el cambio institucional y social.

5. COMENTARIO FINAL

Como bien es sabido, una forma de definir a una disciplina es haciendo un análisis de su contenido, esto es, a qué se dedica. En este capítulo, hemos tratado de hacer una breve presentación de aquellas cuestiones que han constituido el centro de interés de la psicología social en su origen y que incluso justificaron o motivaron su surgimiento. Algunos de estos temas siguen siendo de interés y constituyen tópicos centrales de esta disciplina.

Dado que se trata de un manual que pretende ser básico para los estudiantes de psicología social aplicada, hemos creído necesario hacer, a modo de presentación, un recorrido por el panorama actual de la psicología social aplicada en general y sobre todo en nuestro país. Como podrán comprender, ni están todos los que son ni sería posible recoger todas las áreas de aplicación en una obra de estas características. No obstante, a lo largo del manual tratamos de presentar con mayor detalle algunas de ellas.

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

- Jones, E. E. (1998). Major developments in five decades of Social Psychology. En D. T. Gilbert, S. Fiske y G. Lindzey, G. (Eds.), *The handbook of Social Psychology* (pp. 3-57). Boston, MA: McGraw-Hill.
- Stephenson, G. M. (1996). *Applied Social Psychology*. En M. Hewstone, W. Stroebe y G. M. Stephenson (Eds.), *Introduction to Social Psychology* (pp. 565-605). Oxford, UK: Blackwell Publishers.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Adorno, T. W., Frenkel-Brunswick, E., Levinson, D. J. y Sanford, R. N. (1950). *The authoritarian personality*. Nueva York: Harper and Row.
- Altman, I. (1976). Environmental Psychology and Social Psychology. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 2, 96-113.
- Anderson, C. A. (1987). Temperature and aggression: effects on quarterly, yearly, and city rates of violent and nonviolent crime. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 1161-1173.
- Anderson, C. A. y Anderson, D. C. (1984). Ambient temperature and violent crime: tests of the linear and curvilinear hypotheses. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 91-97.
- Aronson, E., Bridgeman, D. L. y Gelfner, R. (1978). Interdependent interactions and prosocial behavior. *Journal of Research and Development in Education*, 12, 16-27.
- Ball, S. y Bogatz, G. A. (1970). *The first year of Sesame Street: An evaluation*. Princeton, N.J.: Educational Testing Service.
- Bandura, A. (1977). *Social Learning Theory*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Barker, R. (1968). *Ecological psychology: Concepts and methods of studying the environment of human behavior*. Stanford: Stanford University Press.
- Barker, P. (1992). *Basic family therapy* (3.ª ed.). Nueva York: Oxford University Press.
- Barriga, S. (1987). La intervención psicosocial: introducción teórica. En S. Barriga, J. M. León y M. F. Martínez, *Intervención psicosocial* (pp. 11-58). Barcelona: Hora.
- Barriga, S., León, J. M., Martínez, M. F. y Fernández, I. (Eds.) (1990). *Psicología de la salud. Aportaciones desde la psicología social*. Sevilla: Sedal.
- Barrón, A. (1990). La salud como problema social. *II Congreso del Colegio Oficial de Psicólogos*, 5-2, 262-266. Valencia.
- Bercovitch, J. y Rubin, J. Z. (Eds.) (1992). *Mediation in international relations: Multiple approaches to conflict management*. Nueva York: St. Martin's Press.

- Schop, G. D.** (1994). *Health psychology: integrating mind and body*. Boston, MA: Allyn and Bacon.
- Blanco, A.** (2000). Aspectos históricos, epistemológicos y metodológicos de la psicología social en España. En A. Ovcjero (Ed.), *La psicología social en España al filo del año 2000: balance y perspectivas* (pp. 43-63). Madrid: Biblioteca Nueva.
- Blanco, A., Fernández Dols, J. M., Huici, C. y Morales, J. F.** (1985). Introducción. En J. F. Morales, A. Blanco, C. Huici y J. M. Fernández Dols, *Psicología social aplicada* (pp. 13-82). Bilbao: Desclée de Brouwer.
- Blanco, A. y De la Corte, L.** (1996). La psicología social aplicada: algunos matices sobre su desarrollo histórico. En J. L. Álvaro, A. Garrido y J. R. Torregrosa (Coords.), *Psicología social aplicada* (pp. 3-38). Madrid: McGraw-Hill.
- Calvo, S. y Corraliza, J. A.** (1994). *Educación ambiental. Conceptos y propuestas*. Madrid: CCS.
- Camarero, C.** (1987). La crisis del Estado del Bienestar y su repercusión en la calidad de vida. *Psicólogos. Papeles del Colegio*, 31, 21-33.
- Campbell, D. T.** (1969). Reforms as experiments. *American Psychologist*, 24, 409-429.
- Cartwright, D.** (1979). Contemporary Social Psychology in United States during the Second World War. *Human Relations*, 1, 333-352.
- Castellani, P.** (1996). Political Psychological. En G. R. Semin y K. Fiedler (Ed.), *Applied Social Psychology* (pp. 282-311). Londres: Sage Publications.
- Castillo, R. y Musitu, G.** (1992). Dimensiones psicosociales de la recaída en el consumo de tabaco: un análisis de fumadores y ex fumadores. *Adicciones*, 4 (4), 299-314.
- Cialdini, R. B., Reno, R. R. y Kallgren, C. A.** (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 1015-1026.
- Chemers, M. M., Oskamp, S. y Constanzo, M. A.** (Eds.) (1995). *Diversity in organizations: New perspectives for a changing workplace*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Cole, N. y Skerrett, P. J.** (1995). *Renewables are ready: people creating renewable energy solutions*. Post Mills, VT: Chelsea Green.
- Corin, E.** (1996). La matriz social y cultural de la salud y la enfermedad. En R. G. Evans, M. L. Barer y Th. R. Marmor (Eds.), *¿Por qué alguna gente está sana y otra no?* (pp. 103-145). Madrid: Díaz de los Santos.
- Corraliza, J. A.** (1987). Procesos psicosociales y marcos físicos. En J. F. Morales, M. Moya, E. Rebolloso, J. M. Fernández Dols, C. Huici, J. Márquez, D. Páez y J. A. Pérez (Eds.), *Psicología social* (pp. 43-65). Madrid: McGraw-Hill.
- Corraliza, J. A. y Gilmartín, M. A.** (1996). Psicología ambiental. Ideas y contextos de intervención. En J. L. Álvaro, A. Garrido y J. R. Torregrosa (Coords.), *Psicología social aplicada* (pp. 409-428). Madrid: McGraw-Hill.
- Corraliza, J. A.** (1998). Emoción y ambiente. En J. I. Aragónés y M. Américo (Eds.), *Psicología ambiental* (pp. 59-76). Madrid: Pirámide.
- Crosby, F. J.** (1991). *Juggling: The unexpected advantages of balancing career and home for women and their families*. Nueva York: Free Press.
- De Castro, R.** (1991). *Psicología ambiental: intervención y evaluación del entorno*. Sevilla: Arquetipo Ediciones.
- De Castro, R.** (1998). Educación ambiental. En J. I. Aragónés y M. Américo (Eds.), *Psicología ambiental* (pp. 329-351). Madrid: Pirámide.
- De Villar, R., Faltis, C. y Cummius, J.** (Eds.) (1994). *Cultures diversity in schools: From rhetoric to practice*. Albany: State University of New York Press.
- Deutsch, K. W.** (1966). *Los nervios del gobierno. Modelos de comunicación y control políticos*. Buenos Aires: Paidós.
- Deutsch, K. W.** (1968). *El análisis de las relaciones internacionales*. Buenos Aires: Paidós.
- Deutsch, M.** (1969). Conflicts: productive and destructive. *Journal of Social Issues*, 25 (2), 7-41.
- Díaz, O. y Sanabria, M. A.** (1993). Variables relacionadas con el inicio del consumo de tabaco. *Adicciones*, 5 (3), 287-304.
- DiMento, J. F.** (1981). Making use information on environmental stressors: Opportunities for the research and policy communities. *Journal of Social Issues*, 37, 172-202.
- Dunnette, M. D. y Hough, L.** (Eds.) (1990-1994). *Handbook of industrial and organizational psychology*, (4 vols.). Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press.
- Dutton, D. G.** (1995). *The domestic assault of women: Psychological and criminal justice perspectives*. Vancouver: University of British Columbia Press.

- Fisher, R. J. (1993). Developing the field of interactive conflict resolution: issues in training, funding, and institutionalization. *Political Psychology*, 14 (1), 123-138.
- Freedman, J. L. (1975). *Crowding and human behavior*. Nueva York: Viking Press.
- Friedman, M. (Ed.) (1991). Consumer protection issues. *Journal of Social Issues*, 47 (1), 1-191.
- Fuertes, F. (2000). Psicología de las organizaciones: repaso personal de un siglo. En A. Ovejero (Ed.), *La psicología social en España al filo del año 2000: balance y perspectivas* (pp. 265-276). Madrid: Biblioteca Nueva.
- García, J. (1988). Confrontación del modelo de profesor entre enseñantes y alumnos. *Psicología social de los problemas sociales*, I Congreso Nacional de Psicología Social. Granada: Universidad de Granada, 249-251.
- García, R. (2000). La psicología ambiental en España. En A. Ovejero (Ed.), *La psicología social en España al filo del año 2000: balance y perspectivas* (pp. 215-240). Madrid: Biblioteca Nueva.
- Garzón, A. (1998). Familismo y creencias políticas. *Psicología Política*, 17, 101-128.
- Gilly, M. (1986). Psicosociología de la educación. En S. Moscovici (Ed.), *Psicología social*, vol. 2 (pp. 601-626). Barcelona: Paidós.
- Gilmartín, M. A. (1995). *Conocimiento social del paisaje. Componentes y dimensiones del juicio estético*. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid (tesis doctoral).
- Gilmartín, M. A. (1998). Ambientes escolares. En J. I. Aragonés y M. Amérigo (Eds.), *Psicología ambiental* (pp. 221-237). Madrid: Pirámide.
- Glass, D. C. y Singer, J. E. (1972). *Urban stress*. Nueva York: Academic Press.
- Gómez Jacinto, L. y Hombrados, M. I. (1991). La privacidad. En R. de Castro (Comp.), *Psicología ambiental: intervención y evaluación del entorno* (pp. 163-172). Sevilla: Arquetipo Ediciones.
- Gómez Jacinto, L., Hombrados, M. I., Martínportugués, C. y Maldonado, E. (1994). Efectos psicosociales de la densidad de población en ambientes urbanos. En B. Hernández, E. Suárez y J. Martínez (Comps.), *Interpretación social y gestión del entorno: aproximaciones desde la psicología ambiental* (pp. 232-240). La Laguna, Tenerife: Secretariado de Publicaciones de la Universidad de La Laguna.
- Grossi, J. Herrero, J., Rodríguez, J. y Fernández Alonso, J. A. (2000). Conducta de voto en jóvenes. *Psicothema*, 2, n.º 62, 255-259.
- Guthrie, E. (1946). Psychological facts and psychological theory. *Psychological Bulletin*, 43, 1-20.
- Hardin, G. (1993). *Living within limits: Ecology, economics and population taboos*. Nueva York: Oxford University Press.
- Harris, M. y Rosenthal, R. (1985). Mediation of the interpersonal expectancy effects: 31 meta-analyses. *Psychological Bulletin*, 97, 363-386.
- Hernández, D. J. (1993). *America's children: Resources from government, family, and the economy*. Nueva York: Russell Sage Foundation.
- Hernández, B., Martínez, J. y Suárez, E. (Comps.) (1994). *Psicología ambiental y responsabilidad ecológica*. Las Palmas: servicio de publicaciones de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
- Hernández, B. e Hidalgo, M. C. (1998). Actitudes y creencias hacia el medio ambiente. En J. I. Aragonés y M. Amérigo (Eds.), *Psicología ambiental* (pp. 281-302). Madrid: Pirámide.
- Herrera, M. (1992). Environmentalism and the political participation: toward a new system of social belief and values? *Journal of Applied Social Psychology*, 22 (8), 657-676.
- Hill, R. P. (1995). *Marketing and consumer behavior research in the public interest*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Hombrados, M. I. y Gómez Jacinto, L. (1993). Introducción a la psicología comunitaria. En L. Gómez, M. I. Hombrados, J. M. Canto y F. M. Montalbán. *Aplicaciones de la psicología social* (pp. 15-21). Málaga: Miguel Gómez Ediciones.
- Hombrados, M. I., Montalbán, M. y Gómez, L. (1994). Hacinamiento y representación espacial del barrio. En B. Hernández, E. Suárez y J. Martínez (Comps.), *Interpretación social y gestión del entorno: aproximaciones desde la psicología ambiental* (pp. 366-372). La Laguna, Tenerife: Secretariado de Publicaciones de la Universidad de La Laguna.
- Hombrados, M. I., Martínportugués, C. y Perles, F. (1996). Satisfacción con los contextos turísticos y las actividades de ocio en la tercera edad. En E. Pol (Dir.), *Ciudad y medio ambiente desde la experiencia humana* (pp. 131-137). Monografías psicoambientales (n.º 10). Barcelona: Publicacions Universitat Barcelona.

- Hombrados, M. I., Gómez, L. y Martínportuguéz, C. (1998). La perspectiva comunitaria en el estudio del hacinamiento urbano. En J. M. Sabucedo, R. García Mira, E. Ares y D. Prada (Dir.), *Medio ambiente y responsabilidad humana. Aspectos sociales y ecológicos* (pp. 87-92). A Coruña: Servicio de Publicaciones de la Universidad de A Coruña.
- Iniguez, L. y Vivas, P. (1998). Ambientes laborales. En J. I. Aragonés y M. Amérigo (Eds.), *Psicología ambiental* (pp. 195-220). Madrid: Pirámide.
- Jaboda, G. (1962). Development of Scottish children's ideas and attitudes about other countries. *Journal of Social Psychology*, 58, 91-108.
- Jaboda, G. (1984). The development of thinking about socio-economic systems. En H. Tajfel (Ed.), *The social dimension* (vol. 1) (pp. 69-88). Cambridge: Cambridge University Press.
- Janis, I. (1982). *Groupthink: Psychological studies of policy decisions and fiascoes*. Boston: Houghton Mifflin.
- Jaspers, J. (1986). Forum and focus: a personal view of European Social Psychology. *European Journal of Social Psychology*, 16, 3-15.
- Javaloy, F. (1993). El paradigma de la identidad social en el estudio del comportamiento colectivo y de los movimientos sociales. *Psicothema*, 5, 277-286.
- Jiménez Burillo, F., Sangrador, J. L., Barrón, A. y De Paul, P. (1992). *Análisis interminable: sobre la identidad de la psicología social*. Madrid: Alianza.
- Jones, E. (1998). Major development in Social Psychology during the past five decades. En G. Lindzey y E. Aronson (Eds.), *Handbook of Social Psychology* (pp. 3-57). Boston, MA: McGraw-Hill.
- Kaplan, R. y Kaplan, S. (1989). *The experience of nature. A psychological perspective*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Kelley, H. H. (1983). Love and commitment. En H. H. Kelley y cols. (Eds.), *Close relationships* (pp. 265-314). Nueva York: Freeman.
- Kelman, N. (Ed.) (1965). *International Behavior: A socio-psychological analysis*. Nueva York: Holt, Rinehart y Winston.
- Kelman, H. C. (1969). Patterns of personal involvement in the national systems: a social-psychological analysis of political legitimacy. En J. N. Rosenau (Dir.), *International Politics and Foreign Policy: A reader and Theory* (pp. 276-288). Nueva York: Free Press.
- Kelman, H. C. (1977). The conditions, criteria, and dialectics of Human Dignity. *International Studies Quarterly*, 21, 529-552.
- Kelman, H. C. (1995). Contributions of an unofficial conflict resolution effort to the Israeli-Palestinian breakthrough. *Negotiation Journal*, 11, 33-41.
- Kidd, R. F. y Saks, M. J. (1980). *Advances in Applied Social Psychology*, vol. 1, Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates.
- Latané, B. y Darley, J. M. (1970). *The unresponsive bystander: why doesn't he help?* Nueva York: Appleton-Century-Crofts.
- León, J. M. (2000). El modelo biopsicosocial o la concepción social de las acciones de salud. Una guía para la elaboración de la psicología social de la salud. En A. Ovejero (Ed.), *La psicología social en España al filo del año 2000: balance y perspectivas* (pp. 277-302). Madrid: Biblioteca Nueva.
- Lewin, K., Lippitt, R. y White, R. (1939). Patterns of aggressive behavior in experimentally created social climates. *Journal of Social Psychology*, 10, 217-279.
- Lindskold, S. (1978). Trust development, the GRIT proposal, and the effects of conciliatory acts on conflict and cooperation. *Psychological Bulletin*, 85, 772-793.
- Lösel, F. (1992). Psychology and the law: overtures crescendos, and reprises. En F. Lösel, D. Bender y T. Bliesener (Eds.), *Psychology and Law: International Perspectives* (pp. 3-21). Berlín: De Gruyter.
- Lowman, R. P. (1980). Psychologists testify before NSF. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 6, 160-162.
- Maes, S., Spielberger, C. D., Defares, P. B. y Sarason, I. G. (Eds.) (1988). *Topics in health psychology*. Nueva York: Wiley.
- Martín, A., Chacón, F. y Martínez, M. (Comp.) (1988). *Psicología comunitaria*. Madrid: Visor.
- Martínez, E. (1997). Significados de la salud como valor y su relación con los valores personales. *VI Congreso Nacional de psicología social. Integración y desarrollo de la psicología en una sociedad multicultural*. San Sebastián, 72-81.
- McGuire, W. J. (1969). The nature of attitudes and attitude change. En G. Lindzey y E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (pp. 233-346). Reading, Mass.: Addison-Wesley.
- Miller, G. A. (1969). Psychology as a means to promoting social welfare. *American Psychologist*, 24, 1063-1075.

- Monahan, J. y Walker, L. (1994). *Social science in law: Cases and materials* (3.ª ed.). Nueva York: Westbury, Foundation Press.
- Morales, J. F., Blanco, A., Huici, C. y Fernández Dols, J. M. (1985). *Psicología social aplicada*. Bilbao: Desclée de Brouwer.
- Morales, J. F. (Coord.) (1999). *Psicología social*. Madrid: McGraw-Hill.
- Moreno, F. (1991). *Infancia y guerra en centroamérica*. San José de Costa Rica: FLASCO.
- Moreno, F. y Jiménez Burillo, F. (1992). *La guerra: realidad y alternativas*. Madrid: Editorial Complutense.
- Moya, M. C. y Morales, J. F. (1988). Panorama histórico de la psicología política. En J. Seoane y A. Rodríguez, *Psicología Política* (pp. 36-75). Madrid: Pirámide.
- Muller, B. y Johnson, C. (1990). *The psychology of consumer behavior*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Murray, B. (1996). Psychology remains top college major. *APA Monitor*, 27 (2), 1-42.
- Musitu, G., Bejarano, E., Gracia, E. y Bueno, J. R. (1993). *Intervención psicosocial. Programas y experiencias*. Madrid: Editorial Popular.
- Musitu, G., Bejarano, E. y Bueno, J. R. (1990). *Psicología comunitaria*. Valencia: Nau Llibres.
- Musitu, G. y Cava, M. J. (2000). La psicología comunitaria en España: relaciones con los contextos anglosajón y latinoamericano. En A. Ovejero (Ed.), *La psicología social en España al filo del año 2000: balance y perspectivas* (pp. 161-182). Madrid: Biblioteca Nueva.
- Nouvilas, E. (1999). Psicología social aplicada. En J. F. Morales y C. Huici (Coords.), *Psicología social* (pp. 273-280). Madrid: McGraw-Hill. Edición UNED.
- Osgood, C. E. (1962). *An alternative to war or surrender*. Urbana: University of Illinois Press.
- Osgood, C. E. (1986). Graduated and reciprocated initiatives in tension-reduction: GRIT. En R. K. White (Ed.), *Psychology and the prevention of nuclear war* (pp. 194-203). Nueva York: New York University Press.
- Oskamp, S. (1984). *Applied Social Psychology*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Oskamp, S. (1986). Applied social psychology to the year 2000 and beyond. *Contemporary Social Psychology*, 12 (1), 14-20.
- Oskamp, S. y Schultz, P. W. (1998). *Applied Social Psychology*. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice-Hall.
- Ovejero, A. (1990). *El aprendizaje cooperativo: Una alternativa eficaz a la enseñanza tradicional*. Barcelona: PPU.
- Ovejero, A. (1992). Sobre la cuestión del autoritarismo de izquierdas. *Psicología política*, 5, 53-69.
- Ovejero, A. (1993). Aprendizaje cooperativo: Una eficaz aportación de la psicología social a la escuela del siglo XXI. *Psicothema* (suplemento especial dedicado a la psicología social), septiembre, 373-391.
- Ovejero, A. (2000). Psicología social de la educación en España: balance de lo hecho y perspectivas de futuro. En A. Ovejero (Ed.), *La psicología social en España al filo del año 2000: balance y perspectivas* (pp. 241-264). Madrid: Biblioteca Nueva.
- Páez, D., Marques, J. e Insúa, P. (1996). El estudio científico de los grupos: representaciones prototípicas y de la variabilidad de los grupos, el estudio de los datos grupales dependientes e investigaciones de procesos colectivos y grupales. En S. Ayestarán (Ed.), *El grupo como construcción social* (pp. 250-300). Barcelona: Plural.
- Pasley, K., Ihinger-Tallman, M. (Eds.) (1987). *Remarriage and stepparenting: Current research and theory*. Nueva York: Guilford.
- Peiró, J. M. (1993). La Psicología de las Organizaciones como psicología social. Prólogo en S. D. Quijano, *La psicología social en las Organizaciones*. Barcelona: PPU.
- Pérez-Mora, M. J., Mira, J. J., García-Alonso, M. A. y Vázquez, I. (1994). La accesibilidad al sistema de salud público: evaluación del programa de cita previa. *Revista de psicología social aplicada*, 4 (2), 4-18.
- Perlman, D. y Rook, K. S. (1986). Social support, social deficits, and the family: toward the enhancement of well-being. En S. Oskamp (Ed.), *Family process and problems: Social psychological aspects: Applied social psychology annual*, vol. 7 (pp. 17-44). Beverly Hills, CA: Sage.
- Pol, E. (1988). *La psicología ambiental en Europa. Un análisis sociohistórico*. Barcelona: Antropos.
- Pol, E. (1996). Ciudad y medio ambiente desde la experiencia humana. *Libro de comunicaciones del V Congreso de psicología ambiental*. Monografías Psico-ambientals (n.º 10). Barcelona: Publicacions Universitat de Barcelona.

- Pol, E.** (1997). Entre el idílico pasado y el cruento ahora. La psicología ambiental frente al cambio global. En R. García Mira y J. M. Sabucedo (Comps.), *Responsabilidad ecológica y gestión de los recursos ambientales* (pp. 315-339). A Coruña: Diputación Provincial.
- Pol, E.** (1999). *Nociones psicosociales para la intervención y gestión ambiental*. Colección Monografías Psico-socio-ambientales (n.º 14). Barcelona: Publicacions Universitat de Barcelona.
- Pol, E. y Moreno, E.** (1994). Evaluación del impacto social en los estudios de impacto ambiental: propuesta de una guía metodológica. En B. Hernández, J. Martínez y E. Suárez (Eds.), *Psicología ambiental y responsabilidad ecológica* (pp. 82-105). Las Palmas: Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
- Praher, E. W.** (1997). *The experience and expression of anger in female adult children of alcoholics (gender, socialization)*. California School of Professional Psychology. Dissertation abstracts.
- Proshansky, H. M.** (1976). Comment on Environment and Social Psychology. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 2, 4, 359-363.
- Ramírez, S. y Torregrosa, J. R.** (1996). Psicosociología de las relaciones internacionales. En J. L. Álvaro, A. Garrido y J. R. Torregrosa (Coords.), *Psicología social aplicada* (pp. 199-218). Madrid: McGraw-Hill.
- Reboloso, E. y Rodríguez, T.** (1999). Aproximaciones psicosociales a los movimientos sociales. En J. Apalategui (Ed.), *La anticipación de la sociedad. psicología social de los movimientos sociales* (pp. 15-100). Valencia: Promolibro.
- Richards, J. I.** (1990). *Deceptive advertising: behavioral study of a legal concept*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Rodríguez Marín, J.** (1995). *Psicología social de la salud*. Madrid: Síntesis.
- Rodríguez, M. S., Sabucedo, J. M. y Arce, C.** (1991). Estereotipos regionales y nacionales: del conocimiento individual a la sociedad pensante. *Revista de psicología social*, 6, 1, 2-22.
- Rodríguez, M., Sabucedo, J. M. y Costa, M.** (1993). Factores motivacionales y psicosociales asociados a distintos tipos de acción política. *Psicología Política*, 7, 19-38.
- Sabucedo, J. M.** (1984). Psicología y participación política. *Boletín de Psicología*, 5, 61-77.
- Sabucedo, J. M.** (2000). Algunas consideraciones sobre la evolución y desafíos de la psicología política en España. En A. Ovejero (Ed.), *La psicología social en España al filo del año 2000: balance y perspectivas* (pp. 183-198). Madrid: Biblioteca Nueva.
- Sabucedo, J. M. y Arce, C.** (1991). Types of political participation: a multidimensional analysis. *European Journal of Political Research*, 20, 93-102.
- Sabucedo, J. M., Arce, C. y Rodríguez, M.** (1992). *Xuventude e política en Galicia*. Servicios de publicaciones de la Universidad de Santiago de Compostela.
- Sabucedo, J. M., Grossi, J. y Fernández, C.** (1998). Los movimientos sociales y la creación de un sentido común alternativo. En P. Ibarra y B. Tejerina (Eds.), *Los movimientos sociales. Transformaciones políticas y cambio cultural* (pp. 165-180). Madrid: Trotta.
- San Juan, C.** (1998). Ambientes institucionales. En J. I. Aragonés y M. Américo (Eds.), *Psicología ambiental* (pp. 239-257). Madrid: Pirámide.
- Sánchez Vidal, A.** (1988). *Psicología comunitaria: bases conceptuales y métodos de intervención*. Barcelona: PPU.
- Sánchez Vidal, A.** (1991). *Psicología comunitaria. Bases conceptuales y operativas. Métodos de intervención*. Barcelona: PPU.
- Sánchez Vidal, A.** (Comp.) (1993). *Programas de prevención e intervención comunitaria*. Barcelona: PPU.
- Sánchez Vidal, A. y Musitu, G.** (Eds.) (1996). *Intervención Comunitaria. Aspectos científicos, técnicos y valorativos*. Barcelona: EUB.
- Sangrador, J. L.** (1981). *Estereotipos de las nacionalidades y regiones de España*. Madrid: CIS.
- Sangrador, J. L.** (1985). Introducción a la psicología social de la educación. En C. Huici (Ed.), *Estructura y procesos de grupo*, vol. 2 (pp. 137-157). Madrid: UNED.
- Sangrador, J. L.** (1986). El medio físico construido y la interacción social. En J. Jiménez Burillo y J. I. Aragonés (Eds.), *Introducción a la psicología ambiental* (pp. 147-174). Madrid: Alianza Editorial.
- Sangrador, J. L.** (1996). *Identidades, actitudes y estereotipos en la España de las autonomías*. Madrid: CIS.
- Sapsford, R.** (1998). Domains of analysis. En R. Sapsford, A. Still, M. Wetherell, D. Miell y R. Stevens (Eds.), *Theory and social psychology* (pp. 65-74). Londres: Sage Publicatios.

- Saxe, L. y Fine, M. (1980). Reorienting Psychology toward application; A methodological analysis. En L. Bickman (Ed.), *Applied Social Psychology Annual*, vol. 1 (pp. 71-91). Beverly Hills: Sage.
- Schofield, J. W. (1995). *Computers and classroom culture*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Segal, S. J. (1993). Trends in population and contraception, *Annals of Medicine*, 25, 51-56.
- Seoane, J. y Garzón, A. (1989). Creencias sociales contemporáneas. *Boletín de Psicología*, 22, 91-118.
- Stone, W. F. y Garzón, A. (1992). Personalidad e Ideología: la escala de polaridad. *Psicología Política*, 4, 65-84.
- Stroebe, M. S. y Taylor, S. E. (1995). Preface to the special issues of Social psychology and Health. *British Journal of Social Psychology*, 34, 1-5.
- Sulzer, J. (1971). Heider's «levels model» of responsibility attribution. Paper presented at Symposium on Attribution of responsibility research. Williamburg, VA.
- Tajfel, H. (1981). *Humans groups and social categories*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Tajfel, H. (1984). Intergroup relations, social myths and social justice in social psychology. En H. Tajfel (Ed.), *The Social Dimension: European developments in social psychology*, vol. 2 (pp. 695-715). Cambridge: Cambridge University Press.
- Taylor, S. E. (1978). A developing role for social psychology in medicine and medical practice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 4, 515-523.
- Taylor, S. E. (1995). *Health psychology* (3.ª ed.). Nueva York: McGraw-Hill.
- Tesser, A. (1995). Introduction. En A. Tesser (Ed.), *Advanced Social Psychology*, Nueva York: McGraw Hill.
- Turner, M. E. y Pratkanis, A. R. (Eds.) (1994). Social Psychological perspectives on affirmative action. *Basic and Applied Social Psychology*, 15 (1, 2), 1-220.
- Valera, S. y Pol, E. (1994). El concepto de identidad social urbana: una aproximación entre la psicología social y la psicología ambiental. *Anuario de Psicología*, 62 (3), 5-24.
- Valera, S. (1997). Estudio de la relación entre el espacio simbólico urbano y los procesos de identidad social. *Revista de psicología social* 12 (1), 17-30.
- Vidal, M. A. y Clemente, M. (1999). La red social global: el estudio de la comunicación de masas desde el punto de vista de la psicología social. En M. Clemente y M. I. Serrano, *Psicología Jurídica y redes sociales* (pp. 107-136). Madrid: Fundación Universidad-Empresa.
- Walsh, F. (Ed.) (1993). *Normal family processes* (2.ª ed.). Nueva York: Guilford.
- White, R. K. (1985). Ten psychological contributions to the prevention of nuclear war. En S. Oskamp (Ed.), *International conflict and national public policy issues: Applied Social Psychology annual*, vol. 6 (pp. 45-61). Beverly Hills, CA: Sage.
- White, R. K. (1986). *Psychology and the prevention of nuclear war*. Nueva York: New York University Press.
- Wilkinson, S. y Kitzinger, C. (1996). *Mujer y salud: una perspectiva feminista*. Barcelona: Paidós.
- Winstead, B. A. y Derlega, V. J. (Eds.) (1993). Gender and close relationships. *Journal of Social Issues*, 49 (3).
- Yates, S. M. y Aronson, E. (1983). A social psychological perspective on energy conservation in residential buildings. *American Psychologist*, 38 (4), 435-444.
- Zimbardo, P. G. (1977). *Shyness: what it is and what you can do about it*. Reading, MA: Addison-Wesley.

PARTE SEGUNDA

Aplicando la psicología social

Aplicaciones psicosociales de la teoría de la atribución

3

FRANCISCA EXPÓSITO
MIGUEL MOYA

1. INTRODUCCIÓN

Según Anderson (1991), la «teoría de la atribución es el desarrollo más importante en psicología social». Se esté de acuerdo o no con esta afirmación, lo que no cabe duda es de que gran parte del mérito y del reconocimiento del que goza esta área de estudio se debe a las aplicaciones a las que ha dado lugar.

En la primera parte de este capítulo resumiremos las principales teorías o enfoques atributivos, fundamentalmente aquellas en las que se sustentan las aplicaciones prácticas que expondremos más adelante. No se trata, pues, de una revisión exhaustiva de la teorización en este campo, para lo cual remitimos al lector a los manuales básicos de psicología social. En lo que respecta a las aplicaciones de la teoría de la atribución tampoco hemos incluido todas las aplicaciones posibles, que han sido muchas, sino que preferimos centrarnos en tres campos y tratarlos con mayor detenimiento: salud mental (más concretamente en el ámbito de la depresión), relaciones interpersonales y decisiones judiciales.

Conviene señalar antes de continuar, siguiendo a Hewstone y Fincham (1996), que la relación entre los enfoques teóricos de la atribución y sus aplicaciones no es en absoluto simple. En primer lugar porque algunos principios de la atribución han sido tan asumidos que prácticamente aparecen de forma implícita en casi todas las aplicaciones. Éste puede ser el caso del principio de covariación formulado por Kelley (1967, p. 194): un efecto se

atribuye a aquella causa que está presente cuando el efecto está presente y que está ausente cuando el efecto está ausente. En segundo lugar, porque muchos de los resultados obtenidos en la investigación básica no pueden extrapolarse sin más al ámbito aplicado. Por ejemplo, en muchas investigaciones básicas los participantes hacen atribuciones sobre personas hipotéticas, con quienes no suelen tener relaciones personales. Sin embargo, la investigación ha demostrado que las atribuciones que realizamos de otra persona (por ejemplo, nuestra pareja) resultan influidas por el tipo de relación que mantenemos con ella y el tono afectivo de esa relación. Por último, también hay que señalar que la investigación aplicada ha generado perspectivas que no aparecían incluidas en los modelos teóricos clásicos sobre la atribución causal. Éste puede ser el caso del «estilo atributivo (o atribucional)» (esto es, hay personas que tienden a hacer determinado tipo de atribuciones) o de la «atribución de responsabilidad» (que trata no sobre las causas de un hecho, sino sobre su «explicabilidad» o capacidad explicativa).

2. TEORÍAS DE LA ATRIBUCIÓN CAUSAL

En este apartado vamos a hacer referencia a algunos de los desarrollos teóricos que se han hecho en el campo de la atribución, centrándonos fundamentalmente en aquellos que guardan alguna rela-

ción con las aplicaciones de las que nos iremos ocupando en la segunda parte del capítulo. No se trata pues de una exposición detallada, más bien resaltaremos los elementos que sean de interés para entender las aplicaciones posteriores.

2.1. La aportación de Heider

Tres son las aportaciones fundamentales de Heider (1958), considerado como el iniciador de la teoría e investigación sobre atribución causal. En primer lugar, su concepción de las personas como «científicos intuitivos o ingenuos (*naïve*)» que buscamos darle sentido al mundo físico y social en el que vivimos, para lo cual intentamos descubrir los elementos invariantes que existen en ese mundo y, de esa manera, éste se nos presenta más estable, predecible y controlable. En segundo lugar, su distinción entre causas personales (internas) y situacionales (externas, ambientales); esto es, los elementos invariantes que buscamos en nuestras percepciones pueden encontrarse tanto en el mundo externo (por ejemplo, una tarea difícil) como en las personas (por ejemplo, la capacidad o el esfuerzo). Además, según Heider, las disposiciones personales son más fáciles de inferir de las acciones intencionadas que de aquellas que carecen de esta característica. En tercer y último lugar, su afirmación de que «la conducta engulle al campo»: cuando intentamos explicar una conducta las personas tendemos a darle mayor importancia a las causas personales que a las situacionales (este fenómeno después sería designado como «error de atribución fundamental»).

2.2. La teoría de la inferencia correspondiente

La *teoría de la inferencia correspondiente* (Jones y Davis, 1965) es una teoría de la atribución que se centró en un tipo de causas: las denominadas por Heider como personales o internas. Más concretamente, este enfoque establece el proceso que seguiría un individuo hasta llegar a realizar una

atribución disposicional de causa, esto es, atribuir una determinada acción (por ejemplo, pegarle a otra persona) a una disposición interna de quien la ejecuta (por ejemplo, la agresividad). En lugar de describir en detalle este modelo, señalaremos aquellos aspectos que, a nuestro juicio, han sido de especial relevancia en el campo aplicado y que se refieren a los factores cognitivos y motivacionales que influyen en la atribución disposicional. Cuando alguien busca descubrir la disposición interna de una persona que permitiría explicar su comportamiento sigue, por una parte, un proceso llamado lógico o racional: decide si la persona tenía o no capacidad y libertad para realizar la conducta, si conocía sus efectos, y compara las consecuencias de esa acción con las consecuencias posibles de otras acciones que el individuo podía haber realizado. Pero, además, hay factores de índole motivacional que influyen sobre este proceso de atribución, fundamentalmente si la acción de esa persona le afecta («relevancia hedónica») o no y si cree que la acción va, o no, dirigida expresamente hacia ella; cuanto más crea la persona que le afectan las consecuencias y que la acción va dirigida hacia ella, más tenderá a encontrar una causa disposicional.

2.3. Covariación y configuración

La teoría de la atribución de Kelley (1967, 1972) diferencia entre dos procesos diferentes, dependiendo de la cantidad de información de que disponga el perceptor social para hacer el juicio causal. Cuando éste dispone de información procedente de múltiples observaciones, seguiría el proceso de *covariación*. En cambio, cuando sólo dispone de una única observación la persona seguiría el proceso de *configuración*. En el proceso de covariación el perceptor generalmente dispone de tres tipos de causas diferentes a los que puede atribuir un efecto: *a) la persona* («Antonio ha obtenido un 10 en un examen final porque es muy trabajador»), *b) el estímulo* («la nota obtenida se debe a que el examen, o la asignatura, es muy fácil») y *c) las circunstancias* («Antonio copió»). Para decidir sobre la causa

más plausible el perceptor dispone de tres tipos de información: *a) consenso*, o cómo se han comportado otras personas en esa misma situación (qué notas han obtenido los demás compañeros y compañeras); *b) distintividad*, o cómo se ha comportado la persona en otras situaciones similares (qué notas ha obtenido en otras asignaturas), y *c) consistencia*, o cómo se ha comportado la persona en esa misma situación en otras ocasiones (nota obtenida en el primer parcial, por ejemplo).

El segundo proceso, el de configuración, se da cuando el perceptor social no tiene la información, el tiempo o la motivación suficientes como para examinar múltiples observaciones. En este caso la persona utilizaría «esquemas causales», esto es, preconcepciones basadas en su experiencia acerca de qué tipo de causas suelen darse para conseguir un determinado efecto. Por ejemplo, cuando nos encontramos con un estudiante que tiene un expediente brillante, las personas solemos pensar que diversas causas han tenido que coincidir para que haya ocurrido ese resultado (ser un individuo trabajador, tener ciertas habilidades, disponer de buenos apuntes, asistir a clase con regularidad, etc.). Raramente pensamos que una de esas causas es suficiente para explicar el resultado.

2.4. Motivación, atribución y afecto

Weiner (1986) desarrolló un modelo en el que se relacionan atribución y motivación (inicialmente la motivación de logro) y en el que también desempeñan un importante papel las emociones. Según Weiner, las causas de cualquier evento (nos centraremos en el campo del logro) pueden situarse a lo largo de tres dimensiones: *a) locus* (origen), se refiere a si la causa es interna o externa (como se recordará, la aportación fundamental de Heider); *b) estabilidad*, o naturaleza temporal de la causa (si es estable o inestable), y *c) controlabilidad*, que se refiere al grado de influencia intencionada que uno puede ejercer sobre la causa.

El tipo de atribución que una persona realice (por ejemplo, respecto a un fracaso propio) influirá en sus expectativas futuras. Así, si el fracaso se

atribuye a la falta de esfuerzo (interno pero inestable y controlable), las implicaciones son diferentes que si se atribuye a la incapacidad (interna pero estable e incontrolable).

De igual manera, el tipo de atribución que se realice influirá en la motivación y en el afecto. Por ejemplo, cuando el éxito es atribuido a una causa interna, bien sea el esfuerzo, la capacidad o la forma de ser, provocará un sentimiento mayor de autoestima que si se atribuye a una causa externa (suerte, tarea fácil); y una menor autoestima si el resultado obtenido es de fracaso. En cuanto a la estabilidad de la causa, la principal derivación es que el hecho de que ésta sea estable o inestable influirá en las expectativas futuras. Así, un fracaso (o un éxito) atribuido a una causa estable llevará a que la persona piense que se repetirá en el futuro. Por último, la controlabilidad de la causa influirá en los sentimientos y evaluaciones procedentes de uno mismo y de los demás. Un fracaso atribuido a una causa controlable es probable que provoque en la persona que fracasa culpabilidad, y en los demás, ira o irritación. En cambio, si el fracaso es atribuido a una causa incontrolable es más probable que provoque vergüenza en uno mismo y compasión por parte de los demás.

3. ATRIBUCIÓN Y DEPRESIÓN

Abramson, Seligman y Teasdale (1978) aplicaron la teoría de la atribución al problema de la depresión. Según este enfoque las personas no sólo constatan los hechos (por ejemplo, «me ha dejado mi pareja»), sino que intentan conocer las causas de tales hechos (por ejemplo, «¿por qué me ha dejado?»). Cuando la respuesta que el individuo se da a sí mismo tiene tintes de incontrolabilidad, esto le lleva a preguntarse por qué falló en controlar la situación. El tipo de respuesta que se dé estará asociado a diferentes reacciones emocionales y cognitivas, una de las cuales puede ser la depresión.

Según Abramson y cols. (1978), las atribuciones causales se pueden clasificar en tres dimensiones: locus de control (interna-externa), estabilidad y, por último, generalidad o globalidad (esta di-

mensión no aparecía en los modelos atributivos clásicos). Como puede apreciarse, las dos últimas dimensiones son muy semejantes a la «consistencia» y «distintividad» formuladas por Kelley. Cada una de estas dimensiones puede estar relacionada con diferentes aspectos de la depresión, siempre provocando un estado previo de indefensión aprendida.

La dimensión locus de control influye en si la persona reduce o no su autoestima como consecuencia del suceso negativo. Igual que en el modelo de Weiner, si la persona se atribuye a sí misma la causa del hecho (por ejemplo, «mi pareja me ha dejado porque soy poco atractiva»), la autoestima disminuirá y la persona desarrollará cierta indefensión («el ser poco atractiva tiene poca solución»).

La dimensión estabilidad influirá en que la indefensión dure más o menos. Así, si la persona piensa que su pareja la ha dejado porque ya no la quiere, es probable que la indefensión sea más duradera que si piensa que la ha abandonado como consecuencia de un cambio repentino en su estado de ánimo.

Por último, la dimensión de globalidad se refiere a la amplitud de áreas a las que se generaliza la indefensión. Así, si la persona atribuye el abandono a su escaso atractivo físico, la indefensión no se generalizará a otras esferas de su vida y puede seguir percibiéndose a sí misma como una persona valiosa en muchos otros campos. En cambio, si la atribución es del tipo «soy una persona que no valgo para nada», posiblemente la indefensión se generalice a otro tipo de relaciones (en el trabajo, con los amigos, etc.).

Uno de los elementos característicos del enfoque de Abramson y colaboradores es que conceden una importancia primordial a las diferencias individuales, formulando la existencia de un «estilo atribucional depresivo», consistente en atribuir los sucesos negativos a factores internos, estables y globales.

Han sido muy numerosas las investigaciones (más de 100, implicando a unos 15.000 participantes) que han examinado la relación empírica entre estilo atributivo y depresión, encontrando en líneas generales una correlación positiva aunque moderada (en torno a + 0,3) (Sweeney, Anderson y Bailey,

1986). El problema, sin embargo, es que el hecho de haber constatado una correlación entre estos dos constructos no implica que uno (el estilo atributivo) sea la causa del otro (la depresión). Las investigaciones realizadas en los últimos años nos permiten afirmar que la atribución se revela como un elemento a tener en cuenta a la hora de comprender la depresión, siendo por lo menos un factor de vulnerabilidad que puede llevar a la depresión en presencia de sucesos estresantes (Hewstone y Fincham, 1996).

Tal es así, que cuando analizamos las principales líneas terapéuticas que se emplean para abordar el problema de la depresión, no es extraño encontrar que entre las más efectivas estén las terapias cognitivas. Estas terapias se basan en el supuesto de que los efectos y la conducta de un individuo están determinados en gran medida por el modo que tiene de estructurar el mundo (Beck, 1976; Forsterling y Buhner, 2003). Sus cogniciones se basan en actitudes o supuestos desarrollados a partir de experiencias anteriores. Por ejemplo, si una persona interpreta todas sus experiencias en términos de capacidad, su pensamiento puede verse dominado por ese esquema: «si no consigo lo que me propongo, es que soy un fracasado». Esta persona responderá a las situaciones en términos de capacidad, incluso aunque tales situaciones no tengan nada que ver con esa dimensión.

Las terapias cognitivas, por tanto, van encaminadas a identificar y modificar las concepciones distorsionadas y las falsas creencias que subyacen a estas cogniciones. El paciente aprende así a resolver problemas y a enfrentarse a situaciones que antes había considerado insuperables por haberlas abordado de forma incorrecta, aprendiendo por tanto a reevaluar y modificar sus pensamientos. El objetivo de las técnicas cognitivas es delimitar y poner a prueba las falsas creencias y los supuestos desadaptativos específicos del paciente. Son el tipo ideal de intervención para modificar la tendencia del paciente a hacer inferencias incorrectas a partir de eventos específicos. Un ejemplo de ello es la tendencia de las personas depresivas a sentirse responsables de los resultados negativos, negándose sistemáticamente a asumir sus propios éxitos.

El modelo cognitivo postula tres conceptos específicos para explicar el sustrato psicológico de la depresión: 1) la tríada cognitiva; 2) los esquemas, y 3) los errores cognitivos.

La tríada cognitiva consiste en tres patrones cognitivos principales que inducen al paciente a considerarse a sí mismo, a su futuro y a sus experiencias de modo idiosincrásico. Esto es, tiene una visión negativa acerca de sí mismo y tiende a atribuir sus experiencias desagradables a un defecto suyo; interpreta sus experiencias de una manera negativa (puede llegar a pensar que el mundo le hace demandas exageradas o le presenta obstáculos insuperables) y tiene una visión negativa acerca del futuro, anticipando que sus dificultades o sufrimientos actuales van a continuar indefinidamente.

En segundo lugar, el modelo cognitivo hace referencia a los esquemas. Este concepto se utiliza para explicar por qué mantiene el paciente depresivo actitudes que le hacen sufrir incluso en contra de la evidencia objetiva de que existen factores positivos en su vida. De alguna manera, la persona atiende selectivamente a aquellos estímulos que son consistentes con el esquema que posee. Como sabemos, una persona tiende a ser consistente en sus respuestas ante tipos de fenómenos similares. Ciertos patrones cognitivos relativamente estables constituyen la base sobre la que se asientan las interpretaciones acerca de un determinado conjunto de situaciones. El esquema es lo que designa estos patrones cognitivos estables. Los tipos de esquemas empleados determinan el modo en que un individuo estructura distintas experiencias.

En tercer y último lugar, están los errores cognitivos. Nos referimos con ellos a los errores sistemáticos que se dan en el pensamiento de la persona depresiva y que mantienen su creencia en la validez de sus conceptos negativos incluso a pesar de la existencia de evidencia contraria. Los principales errores cognitivos son: *inferencia arbitraria* (anticipar una conclusión cuando la evidencia es contraria), *abstracción selectiva* (centrarse en un detalle y obviar el todo), *generalización excesiva* (elaborar una regla general a partir de pocos hechos aislados), *maximización y minimización* (a la hora de evaluar los eventos), *personalización* (tendencia

a atribuirse a uno mismo fenómenos externos) y *pensamiento absolutista, dicotómico* (sólo existen dos categorías opuestas y para describirse a uno mismo se seleccionan las categorías del extremo negativo).

En cuanto al hecho de que existan diferencias individuales, el modelo cognitivo contempla esta posibilidad y ofrece una hipótesis acerca de la predisposición a la depresión o la vulnerabilidad a ella en situaciones estresantes. La teoría propone que algunas experiencias tempranas proporcionan la base para formar conceptos negativos sobre uno mismo, sobre el futuro y el mundo (Haugen y Lund, 2002). Estos conceptos pueden permanecer durante largos períodos latentes y ser activados por determinadas circunstancias análogas a las que llevaron a la persona a formarse tales conceptos negativos. Situaciones precipitantes pueden ser la pérdida del empleo, una ruptura sentimental, etc.

4. ATRIBUCIÓN Y RELACIONES ÍNTIMAS

Uno de los campos donde la teoría de la atribución ha tenido también una enorme aplicabilidad ha sido en la comprensión de las relaciones interpersonales, especialmente aquellas que se caracterizan por un alto grado de implicación. Hewstone y Fincham (1996), centrándose en las relaciones matrimoniales, consideran que al menos hay dos resultados consistentes: *a)* las atribuciones están relacionadas con el nivel de satisfacción existente en las relaciones, y *b)* las atribuciones influyen en los tipos de respuestas que un miembro de la pareja da ante la conducta del otro miembro.

4.1. Atribución y satisfacción en las relaciones matrimoniales

Bradbury y Fincham (1990) revisaron 23 investigaciones sobre atribuciones en las relaciones matrimoniales y mostraron que existía una clara relación entre el tipo de atribuciones que los miembros de la pareja realizan y el grado de satisfacción ma-

trimonial, encontrándose patrones diferentes en parejas bien avenidas y en parejas con problemas; este resultado ha sido corroborado posteriormente (Horneffer y Fincham, 1996; McNullty y Karney, 2001). Concretamente, los resultados de las investigaciones mostraron que en el caso de matrimonios con problemas (en comparación con aquellos no problemáticos) las atribuciones acentuaban el impacto de la conducta negativa de la pareja («llegó tarde a casa porque yo no le importo»). De esta manera la persona establece una causa de la conducta que es interna (localizada en la persona), global (porque puede trasladarse a otras esferas del matrimonio) y estable (es probable que se repita). Además, los mayores efectos se encontraron en la dimensión globalidad, ya que se observó que para las parejas con problemas las causas de los eventos negativos («mi marido llega tarde») se generalizaban a todas las áreas del matrimonio («... y esto es porque yo no le importo en absoluto»), mientras que las causas de los eventos positivos («... me ha traído flores») sólo se circunscribían a un área determinada («... esto lo hace sólo cuando quiere tener relaciones sexuales, porque a él sólo le interesa eso de mí...»). Además, cuando se trataba de una conducta positiva, los miembros de parejas que no se llevaban bien realizaban atribuciones que minimizaban el impacto de la conducta positiva del compañero/a (por ejemplo, «me trae flores sólo porque quiere mantener relaciones sexuales»). En este caso se tendía a hacer atribuciones externas e inestables, que influían sólo sobre aspectos específicos (no globales) de las relaciones.

El patrón opuesto de resultados se encontró en el caso de matrimonios bien avenidos: realizaban atribuciones que minimizaban el impacto de las conductas negativas de la pareja («llegó tarde porque hay mucho tráfico») e incrementaban el impacto de las conductas positivas («me trae flores porque le importo»).

Si bien los datos existentes sobre la relación entre atribución y satisfacción no permiten establecer con claridad relaciones causa-efecto, pues se trata de estudios fundamentalmente correlacionales, Bradbury y Fincham (1990) revisaron numerosos estudios de tipo experimental, clínicos y longitudi-

nales que proporcionan apoyo para la consideración de que el tipo de atribuciones es causa de la insatisfacción en mayor medida que a la inversa.

4.2. Atribución y comportamiento en las relaciones interpersonales

En otras investigaciones se ha encontrado que las atribuciones no sólo influyen en las percepciones y valoraciones subjetivas de los miembros de la pareja, sino también en su conducta manifiesta. Así, Bradbury y Fincham (1992) encontraron que quienes atribuían mayores niveles de intencionalidad en la contribución de su pareja a un determinado problema mostraban mayores niveles de conducta negativa. Además, se observó que las atribuciones de responsabilidad afectaban de manera diferente a las mujeres y a los varones. En este sentido, la posibilidad de que un marido respondieran de forma negativa ante la conducta negativa de su mujer estaba relacionada con el hecho de que viera la contribución de ella como intencional; en cambio, la posibilidad de que ella respondiera negativamente a la conducta negativa de él estaba relacionada con su percepción de que él actuaba de manera egoísta.

La relación observada entre la atribución de intencionalidad y el incremento de la conducta negativa está muy relacionada con la *relevancia hedónica* de la que Jones y Davis hablaban para explicar la tendencia a hacer atribuciones disposicionales de causa, y que ha sido expuesta al inicio de este capítulo.

Si, como acabamos de exponer, las atribuciones influyen en la respuesta que la persona da a la conducta de su pareja, una cuestión que no podemos pasar por alto es si las atribuciones que hacemos son lo que realmente guía nuestra conducta. Los primeros estudios realizados sobre la relación entre atribución y conducta apoyaron tal asociación (Bradbury y Fincham, 1990), pero lo que no mostraron fue que esta relación ocurriera independientemente de la satisfacción marital. En estudios recientes en los que la satisfacción ha estado parcialmente controlada, se ha encontrado que: a) las

atribuciones de responsabilidad mantenidas por esposas angustiadas aparecieron correlacionadas con una menor efectividad en la conducta de solución de problemas («... si uno cree que el otro tiene la culpa del problema hará poco para solucionarlo...»), y b) las atribuciones de responsabilidad y causalidad que mantienen los maridos estuvieron correlacionadas con un incremento en la cantidad de conductas negativas durante una tarea de solución de problemas, y con un incremento en la cantidad de afectos negativos específicos (Bradbury y Fincham, 1992) («... Si uno cree que el otro tiene la culpa del problema, se enfada aún más con el/ella, le grita, le insulta, etc.»).

Existe suficiente apoyo empírico para afirmar que son las atribuciones las que se usan para evocar y dirigir respuestas ante conductas negativas y no al contrario. Un resultado que apoya esta idea fue el encontrado por Bradbury y Fincham (1992) consistente en que las atribuciones desadaptativas de las esposas correlacionaban con la tendencia recíproca de conducta negativa por parte de los maridos, lo cual es un índice claro de desajuste marital. Las atribuciones las utilizamos sobre todo para explicar conductas negativas o interacciones negativas. En el estudio anterior, las correlaciones permanecían siendo significativas aun cuando se mantuviera parcialmente controlado el grado de satisfacción con la relación, aunque la relación atribución-conducta fue mucho más fuerte en parejas mal avenidas.

Los datos anteriores son consistentes con los obtenidos en un estudio experimental realizado por los mismos autores algunos años antes, es decir, que son las atribuciones las que dirigen el comportamiento y no al contrario. En dicho estudio, cada miembro de la pareja tenía que leer una descripción más o menos negativa de sí mismo que había escrito el otro miembro de la pareja. Había dos condiciones experimentales: a) la descripción había sido escrita espontáneamente, y b) la descripción fue escrita a petición del experimentador. En esta última condición, los esposos podrían disculpar el que su pareja hubiera exagerado en la descripción y por tanto cabría esperar que emitieran menos conductas negativas hacia él/ella en esta condición. Una

vez hecha la manipulación experimental la pareja pasaba a una habitación en la que eran observados mientras que realizaban una tarea de solución de problemas. Lo que se encontró fue que, aun siendo las descripciones que se construyeron en ambas condiciones experimentales igualmente negativas, suscitaron diferentes reacciones en los miembros de la pareja cuando se les dio la posibilidad de discutir las una vez leídas, siendo más negativas en quienes creían que sus parejas habían escrito la descripción espontáneamente (Fincham y Bradbury, 1988). Por tanto, ambos tipos de datos, los procedentes de estudios correlacionales y los procedentes de estudios experimentales, son consistentes con la idea de que las atribuciones influyen en la conducta marital.

4.3. Algunas cuestiones prácticas

A pesar de que se ha avanzado mucho en el estudio del papel que las atribuciones desempeñan en las relaciones íntimas, este avance no ha estado exento de problemas. Uno de ellos es la confianza puesta en la medida de autoinforme como la mejor forma de obtener la información. Tanto la satisfacción como la atribución se han medido utilizando cuestionarios y la relación encontrada entre ellas puede deberse a los métodos usados. No obstante, en algunos estudios se ha tratado de contrastar los datos obtenidos mediante autoinformes con el uso de registros de conversaciones reales mantenidas por las parejas, y tales resultados permiten excluir la idea de que la relación obtenida entre satisfacción y atribución sea simplemente el reflejo de los métodos usados para su medida. Otro aspecto importante es que sabemos relativamente poco acerca del rol de la atribución en las diferentes fases de la relación. Puede que ésta sea más importante al comienzo que al final, cuando necesitamos explicar e integrar mayor cantidad de información respecto al otro, y quizá lo sea menos en una relación relativamente estable. Sea como fuere, y a pesar de estas limitaciones o dificultades, la relación entre atribución y satisfacción marital parece estar clara, y además las atribuciones contribuyen a los niveles de

satisfacción y pueden producir cambios en este nivel, así como en la respuesta que una persona da ante la conducta de su pareja.

Considerando esta idea, una de las varias líneas de intervención terapéutica consiste en modificar las atribuciones que los esposos hacen de la conducta del otro. Así pues, desde este punto de vista, es importante señalar que uno de los principales determinantes del comportamiento interpersonal es que el individuo no responde al mundo real, sino al mundo percibido. Existen, por tanto, procesos mediadores (expectativas, procesos atencionales, valoración en función de la experiencia previa, etc.) que pueden distorsionar la relación. La satisfacción de ambos miembros de una pareja está muy en relación con la valoración e interpretación que ambos hacen de la conducta del otro. Los procesos cognitivos condicionan el nivel de satisfacción y el comportamiento de los miembros de la pareja a través de tres procesos fundamentales:

1. Hábitos perceptivo-cognitivos: en ocasiones la valoración que cada uno hace de la conducta del otro puede venir determinada por hábitos cognitivos erróneos previamente adquiridos. Tales errores, como comentábamos en el caso de la depresión, facilitan el desarrollo de suposiciones inadecuadas que, además de interferir en la comunicación, pueden dar lugar a estados de ánimo negativos. Cuando se estudia el proceso cognitivo que tiene lugar en parejas deterioradas encontramos que el error cognitivo más frecuente es la *sobregeneralización* («todas las mujeres, o los hombres, son iguales»). Otros como la *maximización* («es horrible que no se acuerde del día que es hoy») o la tendencia a percibir únicamente los fracasos, errores o imperfecciones propios o del otro («todo lo hace mal»), y el *pensamiento dicotomizado* o rígido («o es un amante perfecto o no vale para nada»). En general, estos hábitos determinan la apreciación que un determinado individuo hace de su vida de pareja y del comportamiento del otro, así como del

grado de satisfacción con la relación, y de las exigencias y concesiones que hará al otro.

2. Expectativas y experiencias de la relación percibida: unas expectativas excesivas favorecen que se minusvaloren las gratificaciones que nos proporciona la otra persona, así como la vida de pareja, reduciendo el umbral de tolerancia ante las frustraciones e incrementando la estimulación aversiva que suele estar presente en toda relación de pareja. Esto último, cuando ocurre, puede hacer que los miembros de la pareja sean incapaces de reconocer conductas positivas en el otro (abstracción selectiva de la información).
3. Percepción de alternativas. Es lo que ocurre cuando un miembro de la pareja, o los dos, comparan el resultado de su vida de relación con otra alternativa ya pasada, presente o futura. Cuando un individuo percibe opciones atractivas fuera de la relación (trabajo, viajes, amantes, etc.) demandará soluciones más positivas para continuar en ella.

5. ATRIBUCIONES Y DECISIONES JUDICIALES

Las sentencias judiciales son procesos que implican el juicio humano y la toma de decisiones. Examinar cómo los jueces organizan, interpretan y usan la información que tienen respecto a los delincuentes es algo crucial, tanto para la explicación del proceso en sí como para entender sus resultados. Desde hace más de un par de décadas han venido haciéndose este tipo de estudios que investigan la toma de decisión en el proceso judicial, a pesar de lo cual, tanto la investigación empírica como el desarrollo conceptual siguen siendo limitados.

La mayoría de la investigación psicosocial que se ha llevado a cabo sobre el tema de las decisiones judiciales, bien sean las tomadas de forma individual si es el juez el que dicta sentencia, bien sean las decisiones de carácter judicial que pueden

...umar las personas que forman parte de un jurado, coincide en considerar dicho proceso y a la toma de decisión judicial como «una caja negra». Las conclusiones a las que se ha ido llegando se han basado fundamentalmente en el estudio de datos de archivo que han explorado las características del caso y cómo éstas afectan a la sentencia dictada. La investigación desarrollada en el área se ha centrado en la disparidad encontrada en sentencias, que versan sobre temas tan diferentes como una simple multa, el encarcelamiento durante períodos prolongados o incluso la pena de muerte. En general, los estudios realizados han llegado a la conclusión de que el mejor predictor en la determinación de la sentencia es la *severidad del delito y los antecedentes criminales*. Parece ser que ambas variables ayudan a los jueces a hacer predicciones sobre la probabilidad de que un acusado continúe cometiendo crímenes, así como juicios acerca de su nivel de responsabilidad. El modelo que subyace a la toma de decisión judicial se basa en una conexión lógica entre el propósito de la sentencia y sus resultados, señalándose la importancia de tres aspectos: la culpabilidad del agresor, la amenaza o peligrosidad que el agresor supone para la comunidad y la necesidad de tratamiento para el agresor. Esas consideraciones están directamente relacionadas con los fines que persiguen las sentencias: castigo, incapacitación o disuasión y rehabilitación, respectivamente. Cada una de ellas parecen requerir un determinado juicio atribucional: la culpabilidad es valorada haciendo atribuciones sobre la responsabilidad, la peligrosidad a la comunidad haciendo atribuciones a la criminalidad y la necesidad de tratamiento haciendo atribuciones a los problemas subyacentes que causaron la conducta criminal.

5.1. Culpabilidad y responsabilidad

La culpabilidad se refiere al grado en el que el delincuente es considerado responsable y por tanto merecedor del castigo. Esto implica una determinación de la gravedad del crimen y de cómo de responsable es el delincuente de sus actos (por ejemplo, llevaba arma) y omisiones (por ejemplo, no

tuvo suficiente cuidado) y una valoración de los resultados del incidente (por ejemplo, gravedad de los daños). En general, la ley considera al delincuente responsable cuando tiene alguna conexión con el crimen (normalmente, comisión o causalidad), un estado de mente criminal y unas capacidades físicas y mentales normales (Fincham y Jaspars, 1980). La gravedad de los actos criminales normalmente no va separada de la responsabilidad que se le atribuye al actor. De modo que una misma conducta manifiesta y las consecuencias asociadas a diferentes estados mentales o contextos externos pueden ser etiquetadas como delitos diferentes, y juzgados como más o menos serios o graves. Así por ejemplo, matar a alguien con un arma de fuego puede ser un accidente, homicidio sin premeditación, asesinato u homicidio justificado, dependiendo del estado mental del que realiza dicho acto y del contexto o circunstancias que rodean el hecho juzgado. Por tanto, valorar la seriedad del crimen va a depender del propósito/intención o responsabilidad del delincuente, y va a estar influido por los daños causados. Dixon y Mahoney (2004), en esta misma línea, realizaron un estudio en el que encontraron que la evaluación que hacemos del acento de los acusados (comparando a personas de diferentes zonas geográficas), contribuye a aumentar el grado de criminalidad y culpabilidad que se le atribuye. Igualmente, Sommers y Ellsworth (2000) constataron que la raza es un determinante importante en la tendencia a hacer atribuciones disposicionales a los imputados en los juicios interraciales.

La culpabilidad también se refiere a merecimiento de castigo en términos de la intención de la conducta criminal. De hecho, los castigos suelen ser medidos en contra de un criterio parcial diseñados para garantizar los derechos del reo. Así, los castigos pueden verse reducidos cuando otras personas han hecho los mismos actos y no han sido castigados, o cuando el delincuente ya ha sufrido (Fontaine y Emily, 1978). Cuando se trata de juicios con jurados, lo que suele ocurrir es que en los casos en los que la ley establece o pide un castigo más severo del que ha considerado el propio jurado, en general, se opta por la condena de menor magnitud o más lisa. Se trata de beneficiar al reo en el sentido

de reducir la probabilidad de condenar a un inocente (Brooks y Doob, 1975).

La responsabilidad puede ser definida como «una decisión sobre la obligación/tendencia a sancionar basada en una norma/reglamento» (Hamilton, 1978, p. 316) e implica juicios referentes a las conductas del actor, las expectativas relacionadas con «lo que una persona razonable hubiera hecho en una situación así», y diferentes normas sobre la responsabilidad. Las normas de responsabilidad incluyen cinco tipos que Heider (1958) y posteriormente Sulzer (1971) denominaron: 1) *Asociación*: una persona puede ser considerada responsable de algo que de alguna manera está relacionado con ella, aunque los actos hayan sido cometidos por otra persona. Por ejemplo, «las normas de obligación vicaria» dictan que el propietario de un bar puede ser considerado responsable de la venta de alcohol a menores aun en el caso de que sea desconocedor o no consienta que eso tenga lugar. 2) *Causalidad*: la persona puede ser considerada responsable de algo que ha causado ella misma aunque haya sido no intencionado o un suceso accidental. 3) *Previsibilidad*: la persona puede ser considerada responsable de algo que una persona razonable debería haber previsto o predicho, lo cual está estrechamente relacionado con el concepto legal de negligencia. 4) *Intencionalidad*: la persona puede ser considerada responsable solamente de aquellos actos que fueron intencionados, lo que podría llamarse «responsabilidad criminal absoluta». 5) *Justificabilidad*: la responsabilidad de una persona para actos intencionados puede reducirse o eliminarse si los actos fueron provocados por una circunstancia externa o un atenuante (autodefensa). «La responsabilidad es reducida si cualquiera hubiera sentido y actuado como lo hizo él/ella bajo esas mismas circunstancias» (Heider, 1958, p. 114). La justificación está relacionada con el concepto legal de mitigación y perdón. El significado de la responsabilidad varía de acuerdo con las normas que se apliquen y no todas las reglas son utilizadas por las personas. Por ejemplo, la regla de asociación es aplicable solamente a ciertos delitos o a personas en ciertas circunstancias. La regla de intencionalidad es aplicable solamente a personas con una capacidad suficiente para

actuar de forma intencionada. El hecho de que estas normas existan en la ley y en la mente de los jueces, nos sitúa en la posibilidad de desacuerdo en la aplicación de reglas.

5.2. Peligro y criminalidad

La criminalidad es un juicio sobre una característica o rasgo del delincuente. Por ejemplo, la Comisión de la Libertad Condicional de Estados Unidos, en su reglamento, niega la libertad bajo palabra a quienes plantean un riesgo de cometer delitos futuros, lo cual está determinado principalmente por la trayectoria criminal del individuo. La incapacitación se reserva a delincuentes que son juzgados como poseedores de disposiciones criminales, mientras que la rehabilitación se reserva para quienes se perciben como susceptibles o capaces de cambiar.

La teoría de la atribución apunta varios motivos o causas que conducen a los jueces a atribuir conducta criminal al delincuente. Por ejemplo, una persona con antecedentes criminales tiene más probabilidad de que se le atribuyan disposiciones criminales (Lussier, Perlman y Breen, 1977). Al contrario, la persona que comete su primer delito y tiene un buen empleo es más probable que se perciba como menos criminal. Además, la mayor o menor severidad del delito implica mayor criminalidad. La atribución de conducta criminal a factores causales que son internos al delincuente y relativamente estables en el tiempo, resultan en una mayor valoración de criminalidad y mayor predicción de delitos futuros (Carroll, 1978, 1987).

En ocasiones las atribuciones de criminalidad están basadas en el heurístico de representatividad, mediante el cual los juicios de probabilidad se transforman en juicios de similitud: la persona encaja en el estereotipo de un «tipo criminal». Así por ejemplo, los delincuentes que cometen delitos que forman parte del estereotipo que se tiene de su grupo étnico son considerados más criminales (por ejemplo, un gitano que roba, o que vende droga) y el jurado presta menos atención a los datos objetivos del caso en cuestión (por ejemplo, lo hizo presionado, su familia se muere de hambre, etc.).

Las primeras teorías sobre *criminogénesis* identificaban a los criminales como personas que poseían una constitución muscular característica o determinados rasgos faciales (Lombroso, 1911; Sheldon, 1949). Incluso parece que existen estereotipos faciales de determinados tipos de delitos (Goldman, 1979; Shoemaker, South y Lowe, 1973). La cuestión está en determinar cuáles de estas teorías o conocimientos teóricos se consideran incluso de forma inconsciente a la hora de tomar una decisión.

5.3. Necesidad de tratamiento

Carroll, Galegher y Weiner (1982) sugirieron que cuando las atribuciones sobre las causas del crimen son específicas y concretas, es más probable que se diagnostique como un problema médico. Sus niveles de especificidad corresponden con las alternativas que estén disponibles en la comunidad. Así por ejemplo, un problema de drogas se refiere a tratamiento de drogas; el alcohol, a tratamiento alcohólico; problemas personales, a consejo psicológico; problemas económicos, a la obtención de un empleo, y problemas del entorno, a recibir apoyo social o un cambio de ambiente. La disponibilidad de las oportunidades de tratamiento, por tanto, afecta al uso de categorías diagnósticas (Batson, Jones y Cochran, 1979).

Si bien estas tres cuestiones atribucionales (culpabilidad, criminalidad y necesidad de tratamiento) pueden desempeñar un papel central en la toma de decisión judicial, la realidad nos demuestra que las cosas no siempre ocurren de este modo. Por ejemplo, aunque el peligro para la comunidad esté más directamente relacionado con una valoración de la criminalidad, los acusados que son considerados más responsables de sus delitos o quienes son juzgados por delitos más graves son juzgados como más peligrosos (Diamond y Herhold, 1981). De la misma manera, los acusados que tienen problemas psiquiátricos, independientemente del delito cometido, son considerados menos responsables. La cuestión, por tanto, es que, aunque las tres consideraciones atribucionales son importantes, no todos los jueces las integran en su toma de decisiones.

Aquellos jueces que estén interesados en el castigo o en la retribución puede que sólo consideren la severidad y la responsabilidad, mientras que los que están más interesados en proteger la comunidad optarán por valoraciones sobre la peligrosidad del acusado. Los jueces interesados en la rehabilitación, por su parte, buscarán más información con el propósito de diagnosticar las causas de la conducta criminal (este tipo de jueces prestan más atención a las recomendaciones de los profesionales que se encargan de hacer el seguimiento de los presos que están en libertad condicional y a los factores socio-demográficos del acusado).

Una posible explicación de la disparidad en las sentencias dictadas por los jueces puede ser el hecho de que la información de que se dispone sea contraria al propósito de la sentencia del juez; de hecho, diferentes jueces pueden estar en desacuerdo sobre la sentencia más apropiada para un mismo acusado. Incluso los mismos jueces pueden dar sentencias diferentes al mismo caso hipotético en diferentes momentos y contextos. El conocimiento de este estado de cosas ha motivado la necesidad de crear pautas o normas que sirvan de guía a los jueces en el proceso de dictar sentencia. No obstante, la investigación realizada no ha llegado a aclarar si los jueces utilizan metas a priori que dirigen la exploración de la información o si, por el contrario, el juez construye las metas para justificar la sentencia dictada. En un estudio realizado por Lawrence (1984) en el que se analizó la lógica seguida por 15 magistrados australianos (intentando averiguar el propósito de sus sentencias), se concluyó que utilizaban la filosofía como esquema referente, y que generaban hipótesis y opiniones poco después de recibir la información del caso a juzgar. Es decir, podemos pensar que los jueces tienen unas preconcepciones acerca de la justicia y de su propio papel en ella a la hora de dictar las sentencias.

En la práctica, la distinción entre varias metas se traduce en la actitud que los jueces tienen hacia la sentencia: por ejemplo, una «actitud punitiva dura» es aquella que combina la retribución, disuasión e incapacitación, y una «actitud débil» coincidiría con la propuesta de rehabilitación (Carroll, Perkowitz, Lurigio y Waver, 1987). Esas ac-

titudes estarán relacionadas con sentencias específicas, de manera que depende de la creencia del juez sobre la disponibilidad y eficacia de la sentencia. Por ejemplo, McFatter (1982) encontró que el efecto disuasivo percibido del encarcelamiento se incrementaba con la duración de la condena, pero permanecía constante a través de los distintos delitos, mientras que el efecto rehabilitador percibido de una sentencia fue más sensible al tipo de delito. Diamond (1990) encontró que los jueces con una larga trayectoria en su trabajo ponían más énfasis en la disuasión general y protección de la comunidad, mientras que los jueces más noveles o los ciudadanos legos ponían más énfasis en la disuasión específica y rehabilitación.

Posiblemente el proceso atribucional pueda explicar las diferencias entre jueces en las sentencias. Diamond y Herhold (1981) usaron datos de archivo de casos característicos de los jueces de Nueva York y Chicago. Los juicios diferían en el nivel de castigo que asignaban a los diferentes casos. Lo que encontraron es que el desacuerdo entre jueces era mayor en casos que contenían características tanto favorables como desfavorables y que conducían a interpretaciones múltiples y razonables (varias atribuciones) de la causa del delito. Los jueces parecían asignar diferente importancia a la misma información, y esa ponderación diferencial era la que explicaba que ante el mismo caso se diera sentencia diferente en función del juez. Palys y Dırovski (1986) encontraron resultados similares aunque utilizando una metodología diferente. Ellos pedían a jueces canadienses que hablaran sobre las sentencias de cinco casos hipotéticos y que después respondieran a un cuestionario sobre los datos del caso que eran más relevantes para sus sentencias, cuál de los datos fue el más importante y qué objetivo legal trataban de maximizar al imponer la sentencia. Lo que encontraron fue que los jueces que imponían sentencias orientadas a la comunidad diferían de los jueces que imponían sentencias de encarcelamiento en la forma en que percibían los hechos.

Ewart y Pennigton (1987) exploraron de qué manera las atribuciones que los jueces hacían de la causa del delito estaban relacionadas con la severidad de la sentencia o condena. Con respecto a las

normas para delitos concretos, los investigadores clasificaban casos diferenciando aquellos que habían recibido una condena leve de los que la habían recibido severa. Encontraron que las razones que explicaban las sentencias severas eran todas internas y estables, mientras que las que explicaban las sentencias indulgentes eran inestables e incontrolables (por ejemplo, el delincuente estaba deprimido en el momento de cometer el delito, o fue influido por su esposa). Carroll (1978) examinó 272 vistas para libertad condicional durante dos meses. Después de la vista el oficial de la condicional completaba un cuestionario. La atribución causal se obtuvo con preguntas de formato de respuesta abierto sobre sus opiniones: 1) «opinión sobre lo que entiende por causa del delito cometido», y 2) «opinión en razón del historial criminal o antecedentes». Carroll extrajo 557 declaraciones de atribución de esos cuestionarios y los agrupó en categorías. Las causas del delito que con más frecuencia se dieron (respondiendo a la pregunta 1) fueron, en orden decreciente: 1) problema de abuso de drogas; 2) problema de abuso de alcohol; 3) codicia desmedida; 4) deseo repentino de dinero; 5) precipitación de la víctima; 6) embriaguez en el momento del delito; 7) influencia de los compañeros; 8) pérdida de control; 9) problemas mentales, y 10) problemas domésticos.

Las causas que con mayor frecuencia se dieron a la pregunta 2 (historia criminal) fueron: 1) problema de abuso de drogas; 2) problema de abuso de alcohol; 3) influencia de los compañeros; 4) codicia desmedida; 5) inmadurez; 6) pérdida de control; 7) facilidad para ser influido, y 8) poco poder de decisión.

Las respuestas a las dos preguntas de atribución fueron clasificadas en una escala de 5 puntos para la internalidad, estabilidad e intencionalidad. El cuestionario también incluía características objetivas del caso, como sentencia mínima, tipo de delito, número de condenas anteriores, y la identidad del miembro responsable de la condicional para ese caso en concreto. A estos oficiales, además, se les pedía que valoraran la importancia de 22 decisiones, severidad de la ofensa, severidad de los antecedentes criminales, riesgo de un nuevo delito y riesgo de un delito peligroso. Los análisis revelaron que la esta-

La **libertad de la causa del delito era un determinante importante en el juicio sobre un futuro delito y, en consecuencia, influyó significativamente en la recomendación de la condicional. Los delitos que se atribuían a causas más estables recibían mayor valoración de riesgo y menos recomendaciones de la libertad condicional. Contrariamente a las predicciones, las atribuciones de internalidad e intencionalidad no influyeron en las decisiones de la condicional (es probable que el delincuente no vuelva a verse ante situaciones análogas a las que le llevaron a cometer el delito).**

6. COMENTARIO FINAL

Con este capítulo hemos pretendido mostrar la **importancia de uno de los procesos psicosociales básicos más estudiados en nuestro campo de saber. Hemos comenzado dando unas breves pinceladas**

sobre los principales desarrollos teóricos, centrándonos fundamentalmente en aquellos que más relación guardan con las aplicaciones de las que nos íbamos a ocupar. Hemos creído conveniente incluir un tema sobre atribución porque ésta (la atribución o el proceso de atribución) determina en gran medida nuestro comportamiento, y porque sobre todo este proceso atribucional se vuelve más significativo cuando la conducta de la que se trata tiene lugar en un contexto interpersonal o social. El conocimiento de los procesos atribucionales y las consecuencias que tiene en nuestro comportamiento posterior es una herramienta clave para cualquier profesional de la psicología que se enfrente a la solución o comprensión de un fenómeno social. Nos sentiríamos satisfechos si los contenidos recogidos en este capítulo contribuyeran, aunque tímidamente, a aumentar la capacidad de comprender fenómenos o procesos sociales que nos rodean y en ocasiones nos afectan en primera persona.

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

Morales, J. F. (1999). Procesos de atribución. En J. F. Morales y C. Huici (Coord.), *Psicología Social* (pp. 65-72). Madrid: McGraw-Hill. Edición UNED.
Hewstone, M. y Fincham, F. (1996). Attribution theory

and research: Basic issues and applications. En M. Hewstone, W. Stroebe y G. M. Stephenson (Eds.), *Introduction to Social Psychology* (pp. 167-204). Oxford, UK: Blackwell Publishers.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Abramson, L. Y., Seligman, M. E. P. y Teasdale, J. D. (1978). Learned helplessness in humans: Critique and reformulation. *Journal of Abnormal Psychology*, 87, 49-74.
Anderson, C. A. (1991). Attributions as decisions: a two stage information processing model. En S. L. Zelen (Ed.), *New models-new extensions of attribution theory* (pp. 12-54). Nueva York: Springer-Verlag.
Batson, C. D., Jones, C. H. y Cochran, P. J. (1979). Attributional bias in counselor's diagnoses: the effects of resources. *Journal of Applied Social Psychology*, 9, 377-393.

Beck, A. T. (1976). *Cognitive therapy and the emotional disorders*. Philadelphia: University of Pennsylvania.
Bradbury, T. N. y Fincham, F. D. (1990). Attributions in marriage: Review and critique. *Psychological Bulletin*, 107, 3-33.
Bradbury, T. N. y Fincham, F. D. (1992). Attributions and behaviour in marital interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 613-628.
Brooks, W. M. y Doob, A. N. (1975). Justice and the jury. *Journal of Social Issues*, 31, 171-182.
Carroll, J. S. (1978). Causal attributions in expert parole decisions. *Journal of Personality*, 36, 1501-1511.

- Carroll, J. S., Galegher, J. y Weiner, B. (1982). Dimensional and categorical attributions in expert parole decisions. *Basic and Applied Social Psychology*, 3, 187-201.
- Carroll, S. J., Perkowitz, W. T., Lurigio, A. J. y Waver, F. M. (1987). Sentencing goals, causal attribution, ideology, and personality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 107-118.
- Diamond, S. S. (1990). Revising images of public punitiveness: Sentencing by lay and professional English magistrates. *Law and Social Inquiry*, 15, 191-221.
- Diamond, S. y Herhold, C. J. (1981). Understanding criminal sentencing: views from law and social psychology. En G. M. Stephenson y J. H. Davis (Eds.), *Progress in Applied Social Psychology* (vol. 1) (pp. 67-102). Nueva York: John Wiley & Sons.
- Dixon, J. A. y Mahoney, B. (2004). The effect of accent evaluation and evidence on a suspect's perceived guilt and criminality. *The Journal of Social Psychology*, 144 (1), 63-73.
- Ewart, B. y Pennigton, D. C. (1987). An attributional approach to explaining sentencing disparity. En D. C. Pennington y S. Lloyd-Bostock (Eds.), *The psychology of sentencing* (pp. 181-192). Oxford, UK: Centre for Socio-legal Studies.
- Fincham, F. D. y Jaspars, J. M. F. (1980). Attribution of responsibility from man the scientist to man as lawyer. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (vol. 13, pp. 82-139). Londres: Academic Press.
- Fincham, F. D. y Bradbury, T. N. (1988). The impact of attributions in marriage: an experimental analysis. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 7, 147-162.
- Fontaine, G. y Emily, C. (1978). Causal attribution and judicial discretion: A look at the verbal behavior of municipal court judges. *Law and Human Behavior*, 2, 323-338.
- Forsterling, F. y Buhner, M. (2003). Attributional veridicality and evaluative beliefs: How do they contribute to depression? *Journal of Social And Clinical Psychology*, 22 (4), 369-392.
- Goldin, S. E. (1979). *Facial stereotypes as cognitive categories*. Unpublished doctoral dissertation. Carnegie-Mellon University.
- Hamilton, G. V. (1978). Obedience and responsibility: A jury simulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 126-146.
- Haugen, R. y Lund, T. (2002). Self-concept, attributional style and depression. *Educational Psychology*, 22 (3), 305-315.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. Nueva York: Wiley.
- Hewstone, M. y Fincham, F. (1996). Attribution Theory and Research: Basic Issues and Applications. En M. Hewstone, W. Stroebe y G. Stephenson (Eds.), *Introduction to Social Psychology* (pp. 167-204). Oxford, UK: Blackwell Publishers.
- Horneffer, K. J. y Fincham, F. D. (1996). Attributional models of depression and marital distress. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22 (7), 678-680.
- Jones, E. E. y Davis, K. E. (1965). From acts to dispositions: the attribution process in person perception. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. II, pp. 219-266). Nueva York: Academic Press.
- Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. En D. Levine (Ed.), *Nebraska Symposium on motivation* (vol. 15, pp. 192-214). Lincoln: University of Nebraska.
- Kelley, H. H. (1972). Causal schemata and the attribution process. En E. E. Jones, D. E. Kanouse, R. E. Nisbett, S. Valins y B. Weiner (Eds.), *Attribution: perceiving the causes of behavior* (pp. 151-174). Morristown: General Learning Press.
- Lawrence, J. A. (1984). Magisterial decision-making: Cognitive perspectives and process used in courtroom information processing. En D. J. Muller, D. E. Blackman y A. J. Chapman (Eds.), *Psychology and Law* (pp. 319-331). Nueva York: John Wiley.
- Lombroso, C. (1911). *Crime, its causes and realities*. Boston: Little, Brown.
- Lussier, R., Perlman, D. y Breen, L. (1977). Causal attribution, attitude similarity, and the punishment of drug offenders. *British Journal of Addiction*, 72, 357-364.
- McFatter, R. M. (1982). Purposes of punishment: effects of utilities of criminal sanctions on perceived appropriateness. *Journal of Applied Psychology*, 67, 255-267.
- McNulty, J. K. y Karney, B. R. (2001). Attributions in marriage: Integrating specific and global evaluations of a relationship. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27 (8), 943-955.
- Palys, T. S. y Dirovski, S. (1986). Explaining sentencing disparity. *Canadian Journal of Criminology*, 28, 347-362.

- Sheldon, W. H.** (1949). *Varieties of delinquent youth: An introduction to constitutional psychiatry*. Nueva York: Harper.
- Stemmer, D. J., South, D. R. y Lowe, J.** (1973). Facial stereotypes of deviants and judgments of guilt and innocence. *Social Forces*, 57, 427-433.
- Summers, S. R. y Ellsworth, P. C.** (2000). Race in the courtroom: Perceptions of guilt and dispositional attributions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26 (11), 1367-1379.
- Sulzer, J.** (1971). *Heider's «levels model» of responsibility attribution*. Paper presented at Symposium on Attribution of responsibility research. Williamsburg, VA.
- Sweeney, P. D., Anderson, K. y Bailey, S.** (1986). Attributional style in depression: A meta-analytic review. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 974-991.
- Weiner, B.** (1986). *An attributional theory of motivation and emotion*. New York: Springer Verlag.

1 INTRODUCCIÓN

¿Cuál es tu opinión sobre la pena de muerte? ¿Y acerca de la inmigración? ¿Qué piensas del presidente de Gobierno de España? ¿Y acerca del uso del preservativo? Probablemente, aunque ante algunas de estas preguntas mantengas una actitud neutral, sí tendrás formada alguna idea sobre otras de ellas, así como tendrás ciertas reacciones ante alguno de estos asuntos o personas por los que te hemos presentado. Por ejemplo, podrías estar a favor o en contra de la pena de muerte; podrías pensar que la inmigración es positiva para la economía de nuestro país o, por el contrario, que es perjudicial para el mercado laboral; podrías tener fuertes sentimientos, positivos o negativos, acerca del presidente de España; y podrías pensar que el preservativo es un buen método anticonceptivo que además sirve para prevenir las enfermedades de transmisión sexual, o bien que se trata de un método que entorpece la relación sexual. Desde hace tiempo los psicólogos sociales se interesan por estas reacciones a las que llamamos actitudes, entre otras cosas porque es de particular relevancia su aplicación.

Las actitudes son importantes por dos razones fundamentales: la primera es porque influyen fuertemente en la forma en que pensamos sobre la información social y cómo la procesamos. Por ejemplo, imagínate a dos personas que tienen actitudes diferentes acerca de la pena de muerte: una de ellas está completamente a favor de que se aplique en casos de terrorismo, y la otra está absolutamente en

contra. Ambos leen un artículo en una revista en donde se informa de que se ha hecho un estudio que concluye que el índice de actos terroristas no ha disminuido en los países en los que sí es legal la pena de muerte. ¿Cómo van a influir las actitudes de uno y otro en la interpretación de los resultados? La persona que está en contra de la pena de muerte alegará que no es útil, pues no disuade a otros de cometer actos terroristas. La persona que está a favor podrá decir que la pena de muerte no está pensada para disuadir, sino para acabar con las personas peligrosas, para eliminarlas. De esta forma, una misma información social puede ser procesada e interpretada de dos formas muy diferentes, según las actitudes de la persona hacia ese hecho concreto.

La segunda de las razones por las que son importantes las actitudes es por su influencia sobre el comportamiento. Por ejemplo, si no te gusta el presidente del Gobierno, probablemente no le votarás en las próximas elecciones. En la medida en que las actitudes influyen en el comportamiento de la gente, conocer sus actitudes nos ayudará a predecir sus conductas.

En este capítulo veremos qué son las actitudes, cuáles son sus funciones y qué relación mantienen actitudes y conductas. Otro punto que trataremos es el de la persuasión como proceso de cambio actitudinal. La perspectiva tradicional se centra en la identificación de las características esenciales de la fuente, el mensaje y el receptor. Una perspectiva cognitiva más actual, como el modelo de probabilidad de elaboración (MPE) de Petty y Caciop-

po (1986b), se centra en los procesos cognitivos que subyacen a la persuasión. Dentro del cambio de actitudes, también incluiremos la teoría de la disonancia cognitiva de Festinger (1957), según la cual, cuando los individuos captan inconsistencia entre las actitudes que mantienen o entre sus actitudes y su conducta, experimentan una sensación desagradable. Esta sensación, denominada disonancia cognitiva, se intenta reducir de diversas formas: cambiando las actitudes en cuestión, adquiriendo información que apoye el comportamiento o trivializando las actitudes o la conducta.

En la segunda parte del capítulo hemos incluido varios ámbitos de aplicación de la investigación sobre actitudes, como la reducción del prejuicio, el uso de mensajes cargados de emoción y de los heurísticos para persuadir, y la aplicación de la teoría de la acción razonada a las conductas de salud.

2. LA ACTITUD

Aunque no existe una única definición de actitud, la mayoría de los psicólogos sociales la entienden como una tendencia evaluativa hacia algún objeto o persona (entidad), de forma que refleja un afecto positivo o negativo hacia ellos (Eagly y Chaiken, 1993). Ese grado de favorabilidad o desaprobación normalmente se expresa con respuestas cognitivas, afectivas y conductuales. «Entidad» aquí significa el objeto de una actitud, y puede incluir individuos, objetos, grupos sociales, naciones, políticas sociales, comportamientos, etc.

2.1. Naturaleza y funciones de las actitudes

A lo largo de la historia de la psicología social las actitudes han sido concebidas desde diferentes concepciones. Rosenberg y Hovland (1960) formularon un modelo donde se concebía a la actitud como formada por tres componentes: cognitivo, evaluativo y conductual. El componente *cognitivo* se refiere a las creencias relevantes acerca del objeto de actitud, el *evaluativo* a los sentimientos aso-

ciados a dicho objeto, y el componente *conductual* incluye tanto las intenciones de comportarse hacia ese objeto como al propio comportamiento. Por ejemplo, en la actitud de una persona hacia la inmigración distinguimos, por una parte, lo que piensa acerca de sus causas y efectos, los problemas que representa, las ventajas, y otro tipo de creencias. Junto a estas creencias, encontraremos los sentimientos más o menos intensos y más o menos negativos que la inmigración despierta en dicha persona (de rechazo o de acercamiento). Por último, también hemos de referirnos al comportamiento de la persona, o a las intenciones de comportarse de cierta forma. Por ejemplo, si tiene intención de participar (o participa) en manifestaciones en contra de la inmigración, si contrata (o no) en su empresa a algún inmigrante, si vota (o no) a un partido político que endurezca la ley de inmigración, etc.

La ventaja de este modelo tridimensional es que enriquece el concepto de actitud como tendencia evaluativa: la evaluación puede darse tanto en las creencias como en los afectos y en las conductas. Pero el modelo también se enfrenta a problemas, el más importante de los cuales es la supuesta coherencia que ha de darse entre los tres componentes, especialmente entre creencias y afectos de una parte y conducta de otra (Zanna y Rempel, 1988), coherencia que no siempre se encuentra.

Tenemos actitudes porque desempeñan en nuestra vida importantes funciones adaptativas:

- a) **La función evaluativa**, que consiste en tener información del objeto de actitud para orientar nuestro comportamiento y evitar tener que pensar qué hacer cada vez que nos lo encontremos; o sea, las actitudes estructuran u organizan la sobrecarga de información que nos llega de nuestro ambiente exterior ayudándonos a simplificar y comprender mejor el complejo mundo en que vivimos. Así, ante situaciones nuevas, nuestras actitudes nos permiten, sobre la base de nuestras experiencias pasadas, predecir qué podemos esperar de esa situación; las actitudes más accesibles (según el modelo MODE, que se verá más

adelante, son aquellas que implican una asociación fuerte entre el objeto de actitud y la evaluación) serán más funcionales y ayudarán más a las personas a guiar su acción hacia el objeto.

- b) *La función instrumental* (Páez, San Juan, Romo y Vergara, 1991), que tiene lugar cuando la actitud sirve a la persona para alcanzar objetivos que le reporten beneficios tangibles o un ajuste a la situación, así como para evitar objetivos no deseados (por ejemplo, cuando apoyamos a un candidato político porque sabemos que podemos obtener un beneficio posteriormente, como un puesto de trabajo, reducción de impuestos, etc.).
- c) *La función expresiva de valores* (Páez y cols., 1991) la desempeña la actitud cuando nos permite la expresión abierta de los pensamientos y sentimientos que queremos que los demás conozcan de nosotros; por ejemplo, cuando alguien quiere dejar clara su posición personal acerca de determinadas cuestiones sociales, y vota a un partido político, o viste de determinada forma para que se le identifique con un determinado grupo social.
- d) *La función ideológica* (Echebarría y Villareal, 1995) tiene lugar cuando las actitudes tienen una función legitimadora de las desigualdades existentes en la sociedad (por ejemplo, las actitudes prejuiciosas y etnocéntricas, como veremos en el apartado 3).
- e) *La función de separación* (Snyder y Mienie, 1994) se da cuando las actitudes consisten en atribuir a un grupo dominado, sin poder o de estatus inferior, características completamente negativas, para justificar el trato despectivo o injusto que recibe. Mientras que en la función anterior las actitudes requieren cierto respaldo institucional, aquí no es necesario (por ejemplo: «los gitanos son vagos, sucios y no se quieren integrar en la sociedad mayoritaria, y por eso viven en situaciones de marginación»).

2.2. Relación entre actitud y conducta

Tradicionalmente se ha estudiado la relación existente entre actitud y conducta partiendo de la idea lógica de que lo que pensamos afecta a lo que hacemos. Sin embargo, esta relación no es tan simple. A continuación se expondrán tres modelos que intentan explicar cómo las actitudes influyen en el comportamiento a través de diferentes mecanismos:

Teoría de la acción razonada (TAR) (Ajzen y Fishbein, 1980). Esta teoría ha ejercido una influencia primordial en el desarrollo de la investigación sobre actitudes. El objetivo principal de Fishbein y Ajzen es cómo predecir las conductas de las personas a partir de sus actitudes, concibiendo a la conducta como el producto final de un proceso racional y deliberado, hasta donde se llega después de varios pasos. No obstante, más que hablar de conductas estos autores se centran en lo que denominan «intención conductual» (esto es, la intención de realizar una conducta). Al separar la conducta de la intención lo que quieren remarcar es que pueden existir factores externos que influyan en la conducta final de la persona, independientemente de su intención. Por ejemplo, una persona puede tener una intención clara de seguir una dieta de adelgazamiento, pero después no iniciarla porque la dieta es muy cara o no se encuentra físicamente en forma para seguirla. Según estos autores, es la intensidad de la intención lo que mejor predice nuestro comportamiento en una situación determinada, y la intención, a su vez, está fuertemente influida por dos factores clave: la actitud hacia la conducta, y la norma subjetiva. Podría decirse que el primero de ellos es de corte más racional, mientras que el segundo es de corte más cultural (Páez y cols., 1994).

Como acabamos de decir, ya no se trata de actitudes hacia objetos, sino de actitudes hacia conductas. Así, en lugar de hablar de la actitud hacia las dietas de adelgazamiento se hablaría de la actitud hacia el seguimiento de dietas. Además, para encontrar una relación entre la actitud y la intención de conducta (o la propia conducta), ambas deben estar definidas en el mismo nivel de especificidad o grado de precisión. Por ejemplo, no encontrare-

mos relación entre la actitud «quiero adelgazar» y la conducta «seguiré durante dos meses una dieta estricta sólo a base de frutas y verduras crudas», porque la actitud es muy general (querer adelgazar incluye no sólo seguir dietas, sino hacer deporte, ayunar, masajes, etc.) y la conducta es muy específica.

La actitud hacia la conducta, por su parte, depende de dos factores. Por un lado, están las creencias o la información que tiene el individuo acerca de las consecuencias que tendría el realizar dicha conducta. Por otro lado, está la evaluación que la persona hace de cada una de esas consecuencias. Siguiendo con el ejemplo de las dietas de adelgazamiento, la actitud hacia su realización incluirá las creencias que tiene la persona acerca de sus consecuencias probables (pérdida de peso, sentirse más ágil y atractivo, pasar hambre, ponerse de mal humor, no poder comer cosas que se desean), así como la valoración que hace la persona de cada una de estas consecuencias (perder peso será algo muy valorado, pero el malhumor algo negativamente valorado). La actitud final se calcularía sumando los productos resultantes de multiplicar cada consecuencia por su valoración.

El segundo factor que influye en la intención de conducta es la *norma subjetiva*, que a su vez está compuesta de dos elementos: las creencias normativas y la motivación para acomodarse con los referentes específicos. Las creencias se refieren a las percepciones de la persona acerca de los deseos de sus «otros significativos» (aquellas personas e instituciones cuya opinión sea importante para la persona: padres, amigos, pareja, etc.). Cada creencia se multiplica por la correspondiente motivación para acomodarse, o sea, por la disposición que tiene la persona para satisfacer el deseo o las expectativas de las personas que son importantes para ella.

Como se ha podido demostrar a través de numerosos estudios, la teoría de Fishbein y Ajzen tiene una alta capacidad predictiva en relación con conductas muy diferentes, como el voto en las elecciones, conductas saludables, el seguimiento de dietas adelgazantes, conductas ecológicamente responsables, el uso del preservativo, etc. (Sheppard,

Hartwick y Warshaw, 1998; Van den Putte, 1997).

Años más tarde, Ajzen añade un nuevo eslabón a la cadena que une la actitud y la conducta incrementando la capacidad predictiva de la teoría y dando lugar a la *Teoría de la acción planificada* (Ajzen, 1991). Este nuevo eslabón es el *control percibido de la conducta*, o sea, hasta qué punto una persona percibe que un comportamiento es fácil o difícil de llevar a cabo, en función de la percepción de obstáculos internos y/o externos-situacionales. Entre los obstáculos internos estaría, por ejemplo, la falta de capacidad, de habilidad o de competencia; y entre los obstáculos externos se encontrarían la escasa accesibilidad o la necesidad de contar con la colaboración de otras personas (Morales y Moya, 1996, p. 228). Si se ve como difícil, las intenciones son más débiles.

Por último, hablaremos del *modelo MODE* (Fazio, 1986). Los dos modelos anteriores parecen ajustarse bastante bien a situaciones donde tenemos tiempo para pensar, razonar y planificar. Sin embargo, no siempre contamos con ese tiempo para decidir cómo actuar. En esas situaciones las actitudes influyen en el comportamiento de un modo más directo y automático. Según el modelo MODE, en condiciones normales, aquellos objetos de actitud con los que se tiene experiencia directa dan lugar a actitudes más accesibles (asociaciones más fuertes entre el objeto de actitud y su evaluación). Y las actitudes van a ejercer su influencia sobre la conducta de dos maneras diferentes: la primera se basa en un procesamiento espontáneo, y tiene lugar cuando se produce la activación automática de la actitud. Una vez que está activada, la actitud actuará como filtro y guiará todo el procesamiento posterior de la información relevante para el objeto, de manera que va a tener un alto impacto en la conducta. De hecho, son las actitudes más accesibles las que ejercen un mayor influjo sobre la conducta.

Otra forma de ejercer su influencia sobre la conducta es mediante un análisis cuidadoso de la información disponible. Este modelo postula que el predominio del modo espontáneo sobre el deliberativo, o viceversa, depende de dos factores: la motivación y la oportunidad; de hecho, MODE son las iniciales de motivación y oportunidad como facto-

los determinantes. Si una actitud es accesible y, por lo tanto, capaz de activación automática, el procesamiento espontáneo prevalecerá, pero sólo si las personas carecen de motivación y, además, de oportunidad para poner en marcha un proceso deliberativo (Morales, 1999).

2.3. Persuasión y cambio de actitudes

Inicialmente, Hovland y su grupo de la Universidad de Yale (Hovland, Lumsdaine y Sheffield, 1954; Hovland y Janis, 1959) pensaron que una forma de cambiar las actitudes y las conductas de la gente sería transmitiéndoles un mensaje «persuasivo», con el objetivo de cambiar previamente los pensamientos o creencias de los receptores del mensaje. El cambio de creencias se produciría siempre que el receptor recibiera unas creencias distintas a las suyas (lo cual requiere de una serie de procesos: atención, comprensión, aceptación y retención) y además estas creencias fueran acompañadas de incentivos. Desde el enfoque de Yale se considera que diferentes variables pueden influir en el proceso de persuasión, categorizándolas en tres grandes grupos: las relacionadas con la fuente persuasiva (por ejemplo, su credibilidad, atractivo, semejanza o poder), las variables relacionadas con el mensaje (por ejemplo, que sean mensajes racionales o emotivos, que la información se base en ejemplos o sea de tipo estadístico, etc.), y las variables relacionadas con el receptor (como su grado de implicación, la discrepancia entre la posición defendida en el mensaje frente a la del receptor, etc.) (para una revisión más detallada, véase Moya, 1999). No obstante, las variables que influyen en la persuasión son muchas más de las que aparecen en este modelo, y algunas de ellas se han comenzado a estudiar recientemente. Por ejemplo, López (2003) llama la atención sobre lo que se conoce como el «efecto tercera persona», esto es, la percepción de que los demás son más vulnerables a la influencia de los medios de comunicación que nosotros mismos, habiendo realizado investigaciones que corroboran este efecto en el caso de las campañas electorales realizadas en nuestro país (López, Martínez y Arias, 1997).

Desde la perspectiva tradicional se ha analizado el cómo y el cuándo de la persuasión, pero existían notables deficiencias acerca del porqué, esto es, acerca de los procesos a través de los cuales son realmente persuadidos los individuos. Con el enfoque cognitivo se produjeron notables avances en este sentido, siendo la teoría cognitiva de la persuasión de mayor influencia el *modelo de probabilidad de elaboración* (MPE), de Petty y Cacioppo (1981, 1986a, 1986b). El nombre deriva de la importancia central que conceden a las variables que afectan a la probabilidad de que los receptores de un mensaje «elaboren» en sus propias mentes la información transmitida en el mensaje, y de que escudriñen cuidadosamente los argumentos que el mensaje contiene. Según esta teoría, cuando recibimos un mensaje disponemos de dos estrategias para decidir si lo aceptamos o no:

- a) La *ruta central* (o alta probabilidad de elaboración) ocurre cuando se realiza un análisis exhaustivo del mensaje, de los argumentos presentados, de sus consecuencias e implicaciones, comparando todo esto con la información previa que ya se posee acerca del objeto de actitud. El objetivo de esta ruta es conducirnos a una actitud razonada (aunque no por ello libre de sesgos), bien articulada y basada en la información recibida. Dos dimensiones básicas del pensamiento que generan los receptores cuando reciben un mensaje persuasivo son cruciales para el resultado que tenga dicho mensaje: la cantidad de pensamiento generado (cuanto más, más efectos) y la dirección de este pensamiento (a favor o en contra del contenido del mensaje). Petty, Briñol y Tormala (2002) han encontrado una tercera dimensión que es importante: el grado de confianza que los receptores tienen en sus propios pensamientos. En una serie de cuatro estudios encontraron que, efectivamente, la confianza en los propios pensamientos afectaban a la persuasión; cuando dominaban los pensamientos positivos (favorables al mensaje recibido), a mayor gra-

do de confianza, mayor persuasión; y cuando dominaban los pensamientos negativos, a mayor confianza, menor persuasión.

- b) La *ruta periférica* (o baja probabilidad de elaboración) ocurre cuando el cambio de actitud se da sin necesidad de mucho pensamiento sobre el contenido del mensaje, y más bien lo que suele influir en el receptor es una serie de elementos externos o periféricos al mensaje, como el atractivo de la fuente o las recompensas asociadas con una particular posición actitudinal. Las personas optarán por esta ruta cuando falte bien *motivación* (querer realizar el esfuerzo mental que supone la ruta central), bien *capacidad* (tener las habilidades y las posibilidades de realizar esos pensamientos). Hablaremos más detalladamente de esto un poco más adelante.

Chaiken y sus colaboradores (Chaiken, 1980; Eagly y Chaiken, 1984) han propuesto el *modelo heurístico-sistemático*, que reconoce la posibilidad de un tipo de procesamiento al que llaman heurístico, y es muy similar a lo que el MPE ha dado en llamar *ruta periférica*. Según el modelo de Chaiken y colaboradores, la persuasión puede producirse sin necesidad de que el receptor se enfrente en un procesamiento consciente y controlado del mensaje (como la ruta central). Como se acaba de comentar en el MPE, ciertas limitaciones en la motivación, la oportunidad y la capacidad personal pueden estimular la puesta en marcha de un procesamiento de tipo heurístico, basado en reglas simples de decisión, y que no implica un análisis formal y exhaustivo de la información. A veces, cuando se toman decisiones sin pensar demasiado, suelen emplearse «atajos» mentales, teniendo en cuenta sólo los aspectos más superficiales del mensaje. Por ejemplo, podemos adquirir una determinada marca porque es la que más se vende, porque la recomienda un experto, porque el número de razones que nos han dado es bastante amplio (aunque no atendamos mucho a la calidad de tales razones), porque ese producto está asociado a algo agradable

(como cuando una persona atractiva y simpática nos lo ofrece), o porque es el más caro («si vale tanto será porque es más bueno»).

La persuasión puede producirse independientemente del tipo de pensamiento que utilizemos, aunque la conseguida por vía sistemática (la *ruta central*) es más resistente al cambio y predice mejor la conducta. Pero, obviamente, en este caso sólo tendrá lugar si el receptor tiene ganas de pensar, por lo que no es extraño que la publicidad esté llena de mensajes que apelan al procesamiento heurístico. Además, una vez que algo haya llegado hasta nosotros a través de una vía superficial, nada impide que después pasemos a considerarlo más a fondo.

Como se ha descrito brevemente en el MPE, el uso de estos heurísticos va a depender de varios factores: a) *baja motivación* (si se trata de algo importante para nosotros, estaremos más motivados para pensar y nos iremos por la vía central; por ejemplo, cuando tenemos que rendir cuentas por nuestra decisión a la hora de elegir un determinado producto para la empresa en la que trabajamos); b) *poca capacidad* y escasez de conocimientos que dificultan la comprensión del mensaje (por ejemplo, cuando una persona sin idea de informática se va a comprar un ordenador se dejará llevar más por determinados heurísticos que un experto en informática); c) *dificultades de concentración* (si estamos sometidos a continuas distracciones, nuestra capacidad para pensar cuidadosamente se verá reducida), y d) *ciertas características de personalidad* (a algunas personas no les gusta pensar ni darle muchas vueltas a las cosas antes de tomar una decisión).

Entre los heurísticos más destacados encontramos aquellos que están basados en la experiencia de la fuente («se puede confiar en los expertos»), en la semejanza («a la gente parecida nos suelen gustar las mismas cosas»), en el consenso («cuando todos lo hacen es que debe ser bueno»), o en el número y longitud de los argumentos («si explica tantas cosas es porque debe saber bastante»). Hay otros que se pueden aplicar en determinadas situaciones, como «las estadísticas no mienten», «las personas que me caen bien suelen tener opiniones interesantes», o «los ricos y famosos saben disfrutar de la vida» (Moya, 1999, p. 218). En el aparta-

■ **4.1** analizaremos algunas aplicaciones y ejemplos de este tipo de pensamiento heurístico.

2.4. Disonancia cognitiva

Hasta ahora hemos visto cómo podemos cambiar nuestras actitudes a través de la persuasión, lo que a su vez puede llevarnos a un cambio de conducta. Sin embargo, hay veces en las que no se sigue este camino tan lógico, y podemos llegar a proceder en sentido inverso: primero modificamos nuestras conductas y, como consecuencia de ello, cambiamos nuestras actitudes. Esto ocurre porque no es extraño que en nuestra vida cotidiana realicemos conductas con las que no estamos del todo de acuerdo o sea, conductas que no reflejan fielmente nuestras actitudes. Por ejemplo, comer comida rápida aunque sabemos que no es saludable y que afecta nuestra salud, mantener una conversación con alguien que nos cae mal pero que no podemos evitar hablar con él, fumar y creer que hacerlo perjudica seriamente la salud, votar en unas elecciones a un partido que entre sus políticas incluye algunas que no compartimos, etc. Si una persona llega a ser consciente de la inconsistencia entre algunas de sus actitudes, o entre sus actitudes y sus conductas, esto le llevará a experimentar un estado de malestar o incomodidad, que es llamado *disonancia cognitiva*, y que tiende a ser eliminado, precisamente por el malestar que provoca. De acuerdo con la *teoría de la disonancia cognitiva* (Festinger, 1957), la reducción de la disonancia a menudo toma la forma de cambio de actitudes, modificando éstas para que sean consistentes con el comportamiento. Festinger pensaba que la incongruencia por sí misma es causa suficiente para producir la disonancia. Sin embargo, otros investigadores han argumentado que sólo las incongruencias importantes y relevantes para la persona tienen potencial para producir disonancia.

Cooper y Fazio (1984) realizaron un trabajo recopilatorio de las numerosas investigaciones sobre disonancia cognitiva, a partir del cual propusieron cuatro pasos necesarios para que se produzca disonancia y cambio de actitud cuando hay incoheren-

cia entre una conducta y una actitud (para una revisión, véase Moya, 1999). Los pasos son los siguientes:

1. El individuo debe creer que la acción discrepante con la actitud tiene o tendrá consecuencias negativas (aunque no hace falta que realmente las tenga). Por ejemplo, cuando una persona critica públicamente a otra y, posteriormente, algunos de los que le escucharon le ven hablando amigablemente con quien previamente ha criticado, puede pensar que los demás le van a considerar un falso o un hipócrita, perdiendo así su credibilidad y empeorando su imagen pública.
2. El individuo debe aceptar la responsabilidad de la acción (esto es, ha de realizar una atribución interna). Cuando estamos coaccionados por una amenaza o inducidos por grandes recompensas, lo lógico es que atribuyamos la acción a estas amenazas o recompensas y que no sintamos, por tanto, disonancia. Siguiendo con el ejemplo anterior, para que se diera la disonancia el individuo tendría que atribuirse a sí mismo la causa de su conducta —hablar amigablemente con la persona criticada—, porque en el caso de que hiciera una atribución externa (como que necesitaba hablar con esa persona para conseguir algo importante) no se daría la disonancia cognitiva.
3. El individuo debe experimentar excitación fisiológica (existe evidencia de que ese estado de activación —negativo— se da cuando las personas están en situación de disonancia).
4. Pero además, para que se produzca la motivación de disonancia, es necesario que el individuo atribuya la excitación a la acción; por ejemplo, que sea capaz de identificar que se ha puesto nervioso porque lo han pillado hablando amigablemente con esa persona a la que previamente había criticado. La disonancia cognitiva no ocurre simplemente porque las personas se sienten exci-

tadas. Deben atribuir esa excitación a la incongruencia producida entre sus actitudes y sus conductas.

Igual que las personas están motivadas para eliminar estados fisiológicos desagradables, como el hambre y la sed, están igualmente motivadas para reducir los estados psicológicos incómodos. Festinger sugiere tres formas básicas de reducir la disonancia, defendiendo que la persona elegirá la que conlleve menos esfuerzo:

- a) Cambiar uno de los dos elementos que producen la disonancia (el comportamiento o la actitud), de forma que sean más coherentes el uno con el otro. Por ejemplo, podemos echarnos atrás y decidir que no queremos comer en ese sitio de comida rápida, con lo que estaríamos modificando nuestro comportamiento. O por el contrario, pensar que está realmente muy buena, y que sólo se consume de vez en cuando, no diariamente (cambiaríamos la actitud).
- b) Adquirir nueva información que apoye nuestro comportamiento: podemos pensar que «no debe de ser tan perjudicial ese tipo de comida cuando se consume tanto y en tan diferentes países» o «como en esos restaurantes por acompañar a mis hijos».
- c) Por último, podemos trivializar la importancia de la incoherencia entre actitud y conducta, llegando a la conclusión de que las actitudes o comportamientos no son relevantes. Por ejemplo, podría pensarse que al fin y al cabo la comida fuera de casa representa sólo una parte insignificante de la salud de una persona (en comparación con la contaminación del aire, de los productos que generalmente consumimos, etc.).

El hecho de que las personas que se comportan de un modo discordante con su actitud modifiquen sus actitudes para que éstas concuerden con sus acciones es una forma de reducir la disonancia que vamos a ver algo más detenidamente, exponiendo tres áreas de investigación clásicas: la justificación de

la incongruencia, la justificación del esfuerzo y la justificación de las decisiones.

Imagínate dos personas que han probado un nuevo artículo de consumo para poder dar su testimonio en un programa televisivo, y a ninguna de las dos le ha gustado. A una de ellas le ofrecen 100 euros por decir que está bueno, y a la otra le ofrecen sólo 5 euros. Sólo en el segundo de los casos se está induciendo a la disonancia cognitiva, pues se le está pidiendo a esta persona que, injustificadamente (sólo por 5 euros, una cantidad insignificante), tenga un comportamiento incongruente con su actitud. La primera de las dos personas no modificará su actitud, sino que probablemente seguirá pensando que el artículo no vale nada, pero que 100 euros son una recompensa suficiente como para mentir diciendo que le ha gustado. En el segundo de los casos, muy probablemente la persona justificará su conducta modificando su actitud («después de todo, no está tan mal, ¿no? Hay cosas mucho peores y la gente las compra»), y reducirá así la disonancia. Se estaría, pues, justificando la incongruencia.

Otra forma de reducir la disonancia es justificando el esfuerzo realizado. Imagina que has estado ahorrando y sacrificándote durante mucho tiempo para ir de viaje al Caribe. Por fin lo consigues y cuando estás allí, te das cuenta de que no es lo que esperabas, y encima no para de llover durante todos los días que dura tu estancia. Podrías volver a casa quejándote del viaje porque se te ha «aguado» y porque, además, no era lo que te habían contado. Sin embargo, también es posible que se produzca un cambio de actitud reductor de la disonancia, pensando que has descansado mucho, has conocido lugares paradisíacos, te han tratado estupendamente... de manera que justificarás el esfuerzo realizado durante tantos meses de ahorro para poder ir a visitar ese lugar tan deseado. Así, cuanto más pones en algo (ya sea dinero, tiempo o esfuerzo), mayor es la presión para que te guste.

Por último, cada decisión difícil que tomamos y que nos supone tener que renunciar a algo, es una situación que implica disonancia: se da una tensión entre la alternativa que se ha elegido y todos los rasgos atractivos de las alternativas que se han abandonado. De acuerdo con la teoría de la disonancia,

Las personas tratan de reducir esta tensión fortaleciendo sus evaluaciones positivas de la opción elegida y descalificando la alternativa no elegida. Por ejemplo, imaginemos a una persona que le ofrecen un trabajo mucho mejor del que tiene en la actualidad, pero en una ciudad diferente, en donde no conoce a nadie y adonde no le apetece irse. Si finalmente decide que cambia de trabajo, y con ello de ciudad, podrá pensar, para reducir la disonancia, que al fin y al cabo, profesionalmente va a estar mucho mejor, y además, que en todos los sitios puede conocer gente con la que llevarse bien (fortalece las evaluaciones positivas de la opción elegida); a la misma vez, tenderá a pensar que, al fin y al cabo, los amigos cada vez van haciendo más sus propias vidas, y esa separación llegaría más tarde o más temprano, y encima, el trabajo era mucho peor (descalifica la alternativa no elegida). De esta manera, en diversas situaciones de toma de decisión, los procesos de disonancia ayudan a las personas a conocerse a sí mismas de que lo que hicieron estaba bien.

En lo que resta de capítulo veremos algunos ejemplos de aplicación en los que han sido de utilidad las aproximaciones teóricas sobre actitudes que hemos comentado.

3. CAMBIO DE ACTITUDES Y REDUCCIÓN DEL PREJUICIO

Una de las actitudes más estudiadas en psicología social es el prejuicio, que durante muchos años se ha concebido como una *actitud negativa, desfavorable, intolerante, injusta o irracional hacia otro grupo de personas*. Sin embargo, no todos los autores han estado de acuerdo con esta definición. Devine (1995) señala que, además de sentimientos, el prejuicio incluye cogniciones y conductas, coincidiendo con el modelo tripartito de la actitud que expusimos al principio del capítulo. Una definición más amplia de prejuicio es la de Ashmore (1970), que lo define de la siguiente forma: *a) el prejuicio es un fenómeno intergrupal; b) es una orientación negativa hacia el objeto de prejuicio (objeto de actitud) y puede implicar agresión, evi-*

tación u otras conductas negativas; c) es injusto, sesgado, e incurre en generalizaciones excesivas, y d) es una actitud.

Como se explicó al principio del capítulo, las actitudes desempeñan una serie de funciones en la vida de las personas. En las actitudes prejuiciosas, más concretamente, se pueden observar claramente las funciones ideológica y de separación, que sirven para legitimar las desigualdades existentes en la sociedad: al tener una actitud negativa hacia un grupo social determinado (además de una serie de estereotipos asociados), tenderemos a justificar el trato injusto y desigual que damos a ese grupo mediante las actitudes que tenemos hacia él. Otra de las funciones de las actitudes es la expresiva de valores, que nos permite expresar abiertamente nuestros pensamientos y sentimientos hacia determinados grupos sociales, para que los demás nos conozcan. Hasta hace no muchos años, en la sociedad española se podían expresar abierta y libremente —y, de hecho, se animaba a la gente para que lo hiciera— las actitudes prejuiciosas hacia determinados grupos sociales: mujeres, gitanos, moros, etc. Sin embargo, en los últimos 40 años se han producido notables cambios a raíz de los movimientos sociales progresistas, que han hecho que la norma social predominante en las sociedades democráticas occidentales ahora esté basada en los ideales democráticos, igualitarios y de tolerancia. Así, las personas se cuidan mucho de aparecer como prejuiciosas ante los demás e incluso ante ellas mismas, porque el prejuicio está mal visto socialmente, y supone una transgresión de la norma aceptada por la mayoría. Además, al ser incongruente con los ideales de igualdad y tolerancia mantenidos por muchas personas, las actitudes prejuiciosas pueden provocar disonancia cognitiva al chocar con las actitudes liberales y, por tanto, tienden a provocar malestar psicológico en quienes las mantienen. Pero esto no significa que este tipo de actitudes prejuiciosas hayan sido erradicadas, sino que las expresiones de prejuicio han cambiado y han llegado a ser más sutiles y encubiertas, dando lugar al *prejuicio sutil*. Tal y como lo definen Pettigrew y Meertens (1995), éste se caracteriza por una defensa de los valores tradicionales del propio grupo (junto con la per-

cepción de que los grupos objeto de prejuicio no los están respetando), una percepción exagerada de las diferencias culturales que separan al propio grupo de aquel que es objeto del prejuicio (por ejemplo, religión, hábitos de higiene, lengua, sexualidad, etc.), y por último, por una negación de las emociones positivas hacia el grupo objeto del prejuicio (o sea, que aunque no se manifiestan emociones negativas hacia este grupo, como el odio, la rabia, etc., tampoco se expresan emociones positivas hacia ellos). Por tanto, más que decir que el prejuicio está desapareciendo, podemos decir que está cambiando la forma en que es expresado.

Uno de los argumentos que se han dado para explicar el origen del prejuicio es que se trata de algo aprendido, y que se desarrolla frecuentemente de la misma forma y a través de los mismos mecanismos básicos que otras actitudes. Dicho de otra manera, muchas de nuestras actitudes (incluidas las prejuiciosas) se adquieren en situaciones de interacción social, al relacionarnos con los otros u observando sus comportamientos. Imaginemos que un niño pequeño va por la calle de la mano de su padre o de su madre, y siente que el adulto que lo acompaña se pone nervioso e incluso temeroso al pasar junto a personas de un particular grupo racial. Aunque en principio el niño es neutral ante estas personas y hacia sus características (color de piel, forma de vestir, forma de hablar, etc.), probablemente estas características visibles se van a asociar con la reacción emocional negativa observada en el adulto, dando lugar a una valoración negativa de tales características. De esta forma, el niño llegará a reaccionar negativamente (con miedo, por ejemplo) hacia esos estímulos y hacia los miembros de ese grupo racial, creándose así una actitud negativa. Además, estas asociaciones se producen con mayor facilidad cuando se trata de objetos de actitud poco conocidos o poco familiares para la persona (Morales, 1999).

Otras formas de adquisición de actitudes a partir del aprendizaje social son el condicionamiento instrumental y el modelado. Desde pequeños las personas suelen imitar el comportamiento y las actitudes de aquellos que son referentes para ellos. A su vez, ciertos comportamientos y actitudes serán recompensados y, de esta forma, se aumentará la pro-

babilidad de su futura aparición. Por eso podemos observar, por ejemplo, a personas mostrando actitudes hacia determinados grupos sociales aunque nunca hayan tenido contacto con ellos; sencillamente están imitando lo que han visto u oído (aprendizaje por modelado) y están repitiendo lo que es premiado (está «bien visto») en su entorno social.

Uno de los principales objetivos de toda la investigación acerca de las actitudes prejuiciosas es la manera de reducir las o eliminarlas, puesto que se trata de actitudes que pueden resultar muy dañinas para aquellos que son objeto de ellas, principalmente. En 1954, Allport formuló la *hipótesis de contacto* como una estrategia para la reducción del prejuicio, en la que desempeñaba un papel crucial el cambio de actitudes. A continuación la veremos con más detenimiento.

3.1. La hipótesis del contacto

La premisa central de la *hipótesis del contacto* (Allport, 1954; Hewstone y Brown, 1986) es que la mejor forma de reducir el prejuicio entre grupos (y lo que esto conlleva, como la hostilidad y la tensión) es poniéndolos en contacto de diferentes maneras. Dicho planteamiento postula que es la falta de información la responsable de los prejuicios que los grupos poseen, y, por tanto, la mejor forma de reducir la tensión y hostilidad entre grupos es possibilitando un mejor conocimiento de los grupos entre sí y una mutua comprensión y aceptación, así como una modificación de las actitudes negativas que ya se poseen. Esta idea de que las partes se conozcan mutuamente relacionándose entre sí subyace a muchos programas de integración escolar, intercambio de estudiantes, etc. Fazio (1986) realizó una serie de estudios en los que halló que las actitudes que se formaban sobre la base de la experiencia directa con el objeto de actitud, frente a aquellas que surgen a través de una experiencia indirecta y mediatizada, se aprenden mejor, son más estables y guardan una relación más estrecha con la conducta. Aunque posteriormente matizó que no es tanto la experiencia directa, sino la accesibilidad

La actitud lo realmente decisivo (aunque la accesibilidad está determinada por la experiencia directa) (Morales, 1999). Se trataría, pues, de fomentar la creación de nuevas actitudes a partir de la propia experiencia personal con el objeto de actitud, intentando siempre que esta interacción sea positiva y que desmonte estereotipos que ya se poseen.

Otra premisa de la que parte la hipótesis del contacto, y que está basada en la teoría de la acción razonada, es que la modificación de las creencias que tiene la persona dará lugar al cambio de actitud. Sin embargo, como ya se comentó al principio, esto no siempre es así, pues hay otra serie de factores que estarían influyendo en las actitudes de la persona como la norma subjetiva o la percepción de control, por ejemplo. Stroebe, Lenkert y Jonas (1988) llevaron a cabo una investigación con un grupo de estudiantes norteamericanos que vivieron durante un año en Alemania. Se midieron sus actitudes y creencias hacia los autóctonos a su llegada al país y después de llevar allí un año. Lo sorprendente fue que sus actitudes se habían vuelto más negativas después de ese año; sin embargo, las creencias seguían siendo las mismas. Parece, pues, que no está tan clara la relación entre actitud y creencias.

Aunque el contacto es una condición necesaria, no parece ser suficiente para producir la disminución de las actitudes prejuiciosas. Allport (1954) citaba datos no publicados acerca de la relación entre la proximidad de residencia entre negros y blancos en Chicago, y las actitudes anti-negros entre los blancos encuestados. Estos datos mostraron una clara correlación entre proximidad y sentimiento antinegro: cuanto más cerca vivían los encuestados de la comunidad negra, más prejuiciosos eran. Pensemos también en nuestros pueblos y ciudades en donde en los últimos años han ocurrido acontecimientos graves de violencia étnica (por ejemplo, contra gitanos o contra inmigrantes magrebíes); muchos de ellos se han dado en aquellos lugares en donde ambas comunidades viven literalmente en calles o barrios vecinos.

Allport (1954) identificó una serie de condiciones que, en su opinión, serían necesarias que se

dieran en el contacto para poder obtener los efectos deseados de reducción del prejuicio:

- a) *Apoyo social e institucional.* Las autoridades, los directores y demás personal de centros educativos, los políticos, jueces, etc., deben respaldar claramente, sin ambigüedad, el contacto y la integración, pues es posible que muchas de las políticas de integración hayan sido diseñadas «desde arriba» y no cuenten con el respaldo claro de quienes tienen que implantarlas. El respaldo institucional es importante por varias razones: a) porque quienes ocupan posiciones de autoridad suelen estar en disposición de aplicar sanciones y recompensas, según el grado de colaboración de las personas en el logro de los objetivos marcados; b) porque cuando una persona, aunque no esté muy convencida por ley, comienza a comportarse de forma menos prejuiciosa, al final puede llegar a desarrollar unas actitudes coherentes con las conductas que está realizando (recuérdese la teoría de la disonancia cognitiva), y c) porque esto ayuda a crear un clima social en el que pueden surgir normas más tolerantes.
- b) *Potencial de relación.* Para que el contacto sea fructífero debe tener la frecuencia, duración y proximidad suficientes como para permitir el desarrollo de vínculos entre los miembros de los grupos implicados. Así: a) el desarrollo de buenas relaciones íntimas será positivo y gratificante para la persona, además de permitir que se desarrolle la empatía; b) también se adquirirá información nueva y más precisa acerca de los miembros del otro grupo, lo que puede conducir al descubrimiento de muchas similitudes entre ambos grupos y, por consiguiente, aumentar la simpatía y las actitudes positivas (Byrne, 1971), y c) pueden contradecirse los estereotipos negativos acerca del otro grupo.
- c) *Estatus de igualdad.* Para que el contacto tenga éxito, los participantes deberían tener,

en la medida de lo posible, el mismo estatus; si no, muy probablemente sucederá lo contrario, es decir, se reforzarán los estereotipos y prejuicios hacia el participante de inferior estatus. Por ejemplo, muchos estereotipos que están en la base del prejuicio hacia los inmigrantes que residen en nuestro país se refieren a ideas sobre su menor capacidad para realizar diferentes tareas. La mayor parte de los contactos que se tienen con estas personas suele ser cuando éstos se encuentran en situaciones subordinadas, en puestos de trabajos donde no se requiere cualificación y además están mal remunerados —niñeras, limpiadores, trabajadores del campo, asistentes, etc.—. De esta manera, lo más probable es que los estereotipos se confirmen. Si por el contrario se compartieran situaciones de contacto teniendo ambos grupos el mismo estatus —dos alumnos de una misma clase, trabajadores de la misma categoría, etc.—, entonces las actitudes prejuiciosas serían difíciles de mantener, a la vista de la experiencia diaria de la evidente competencia en la tarea.

- d) *Cooperación*. La razón principal de que la cooperación sea fundamental para que los contactos sean fructíferos fue esgrimida por la *teoría del conflicto realista de grupo* (Campbell, 1965), según la cual las actitudes y las conductas intergrupales tenderán a reflejar los intereses del grupo. Cuando son incompatibles, es decir, cuando un grupo gana a expensas del otro, la respuesta psicosocial probablemente será negativa: actitudes prejuiciosas, juicios sesgados, conducta hostil. Cuando son compatibles —o mejor aun, complementarios—, de tal forma que sólo puede ganar un grupo con la ayuda del otro, la reacción debería ser más positiva (tolerancia, igualdad, amistad), pues hay razones instrumentales para desarrollar vínculos amistosos.

Volviendo a nuestro contexto social, podemos explicarnos ahora por qué el contacto que se da en

entre autóctonos e inmigrantes en algunas zonas de nuestro país, más que reducir las actitudes negativas y prejuiciosas, a menudo trae consigo la exacerbación del prejuicio y conductas discriminatorias más extremas: pocas o casi ninguna de las condiciones necesarias que acabamos de exponer se dan.

Sin embargo, no son pocas las críticas con las que ha de enfrentarse la *hipótesis del contacto*. Aunque es una opinión generalizada que los estudiantes que participan en intercambios incrementan los sentimientos positivos hacia el país de acogida (Federico, 2003, p. 2), hay estudios que muestran que, aun dándose todas las condiciones necesarias para que funcione la *hipótesis del contacto* (Deutsch, 1952), se observa un cambio mínimo en las actitudes de los estudiantes hacia los países de acogida (Stroebe y cols., 1988). Federico (2003) realizó un estudio que corroboró estos datos, suscribiendo una explicación del fallo de la hipótesis de contacto entre los estudiantes *erasmus* de universidades europeas: los estudiantes acaban relacionándose principalmente entre estudiantes de su propio país, u otros estudiantes extranjeros que llegan en las mismas condiciones que ellos, y no tanto con los autóctonos.

3.2. Reducción del prejuicio en las escuelas

La hipótesis del contacto se ha aplicado especialmente en los centros educativos. Cada vez son más los casos en los que niños y niñas de diferentes etnias, religiones o estatus comparten las aulas en experiencias denominadas de «integración». Sin embargo, este contacto no conlleva necesariamente la reducción del prejuicio, como acabamos de ver. Es más, de vez en cuando salen a la luz casos de padres que cambian a sus hijos de colegio precisamente por este motivo.

Aunque a primera vista el panorama parece bastante pesimista, hay una serie de motivos por los que no deberíamos abandonar la idea de la integración en las escuelas. Primero, hemos de reconocer que lo que ocurre en los colegios es sólo una

ante de las experiencias intergrupales de los niños. Por tanto, aunque se haya diseñado muy bien el currículo y la actividad pedagógica correspondiente, si los niños de los diferentes grupos vuelven a estar a un mundo fuera de los límites de la escuela que está dominado por actitudes prejuiciosas, será muy sorprendente hallar cambios generales en sus actitudes intergrupales tan sólo con la interacción en las escuelas. Además, pocas de estas políticas de integración se están llevando a cabo en condiciones óptimas o «ideales», reuniendo las condiciones que se señalaron para que la hipótesis del contacto funcione. Por ejemplo, las actividades técnicas de aula en muchas escuelas suponen poca cooperación, y más bien suponen competición entre los estudiantes. Además, niños de grupos diferentes podrían interactuar en situaciones de desigualdad: algunos grupos étnicos sufren dificultades socioeconómicas que situarán a sus miembros en potencial desventaja dentro de la clase en relación con los miembros de los grupos privilegiados o dominantes, a menos que se diseñe un plan para evitarlo.

Entre las características que optimizan los buenos resultados de la integración en las escuelas como medio para disminuir el prejuicio, destacamos el importante papel que juega la utilización de grupos de *aprendizaje cooperativo*. Hay muchas formas de utilizarlo; sin embargo, bajo el punto de vista de la hipótesis del contacto, las técnicas de aprendizaje cooperativo comparten cuatro características básicas:

a) La más importante es que hay que organizar la experiencia de aprendizaje de los estudiantes de tal manera que sean cooperativamente interdependientes unos de otros en un grupo pequeño. Esto se puede lograr de diferentes maneras; por ejemplo, diseñando tareas de aprendizaje que impliquen una división del trabajo entre los estudiantes, de tal manera que cada uno necesite de los demás para alcanzar el éxito en la tarea de grupo. O también repartiendo recompensas al grupo como conjunto según el resultado final de su trabajo. Lo importante

es que los estudiantes dependan unos de otros para conseguir sus objetivos. Un ejemplo de ello lo encontramos en una serie de experimentos de campo llevados a cabo por Aronson, Blaney, Stephan, Sises y Snapp (1978), en los que utilizaron el marco de la clase para estructurar un ambiente de interdependencia e igualdad. A los estudiantes se les agrupó de seis en seis y se les dio una tarea dividida en seis segmentos, uno para cada uno de los participantes. Cada estudiante tenía que aprender su parte de la información y enseñarla después a los demás miembros de su equipo. Los seis segmentos debían colocarse juntos, como un rompecabezas, para que la lección estuviera completa. Este método del rompecabezas aumentaba la interdependencia y, lo más importante, resalta que cada miembro del grupo hace una contribución única. Precisamente esto último es la dimensión clave para dar el mismo estatus a todos los miembros de cualquier raza o grupo social.

- b) Un segundo aspecto de las actividades de aprendizaje cooperativo consiste en que haya un «potencial de relación», como ya se ha comentado. Tradicionalmente, en las escuelas se da un patrón de interacción estudiante-profesor, el cual debería ser relegado a un segundo plano en pro de un patrón de relación estudiante-estudiante, para generar mayores interacciones entre estudiantes de diferentes culturas.
- c) Un tercer factor es el que se refiere al estatus de igualdad entre los miembros del grupo, lo cual se consigue mediante la diferenciación de roles o resaltando la importancia de la contribución de cada miembro al producto final del grupo en conjunto.
- d) El apoyo institucional sería el último factor importante a tener en cuenta; en este caso es fácil, puesto que como suele ser el profesorado el que introduce las técnicas de aprendizaje cooperativo, de antemano se está contando con su apoyo.

En la actualidad hay pruebas que demuestran, sin ambigüedad, la efectividad de los grupos de aprendizaje cooperativo en lo que concierne al aumento de la atracción entre los miembros de diferentes categorías sociales, no sólo raciales o étnicas, sino de todo tipo, como es el caso de los discapacitados (Ovejero, 1990, 1993, 1994). Armstrong, John y Balow (1981) realizaron un estudio en una escuela de Estados Unidos, seleccionando a algunos niños al azar para trabajar en un grupo de aprendizaje cooperativo con otros compañeros discapacitados. Se halló que en los grupos cooperativos, en comparación con quienes trabajaban individualmente, había pruebas de una actitud más favorable hacia los discapacitados; por ejemplo, cuando tenían que evaluarlos en la dimensión «liso-tonto» (citado en Brown, 1995, p. 279).

En resumen, podría decirse que hay pruebas que demuestran que cuando la integración escolar tiene lugar de forma coherente con los principios de la hipótesis del contacto, especialmente si se dan cambios en los métodos de aprendizaje al incorporar grupos de aprendizaje cooperativo, es muy probable que ocurran mejoras en las actitudes y en las relaciones intergrupales. Sin embargo, hay que tener en cuenta que no existe tanto apoyo empírico para la generalización de este cambio de actitud hacia otros miembros desconocidos de las categorías sociales relevantes.

4. PERSUASIÓN SIN REFLEXIÓN

A menudo se apela al recurso de la emoción para intentar modificar las actitudes de las personas siguiendo lo que el *modelo de probabilidad de elaboración* de Petty y Cacioppo llamaba ruta periférica. Dado que las reacciones emocionales suelen ser bastante automáticas, los profesionales de la persuasión las utilizan cuando la audiencia se encuentra más despistada o menos propensa a pensar detenidamente acerca del contenido de un mensaje. De esta manera, las emociones asociadas con los objetos de actitud (miedo, nostalgia, sentimentalismo, agrado, disgusto, etc.), o los sentimientos que despierta en la gente una fuente atractiva, una ima-

gen agradable o una música ensoñadora, pueden contribuir a la persuasión cuando no se está procesando con profundidad.

Algunos objetos de actitud apelan claramente a las emociones. Por ejemplo, una conocida marca de champú asocia lavarse los cabellos con una experiencia sexual muy placentera, mientras que un conocido desodorante vincula el olor corporal a la pérdida de la pareja sentimental; o una marca de vehículos muestra a alguien que saca un brazo por la ventanilla mientras conduce, sintiendo el aire y el placer de conducir. Un proceso básico que permite relacionar los objetos actitudinales con recursos emocionales, haciendo de esta manera que cambien las actitudes de las personas, es el *condicionamiento clásico*. Parece lógico que si repetidamente se asocian los eventos positivos con un objeto de actitud, éste despertará en la audiencia los sentimientos asociados con estos eventos. El condicionamiento clásico es, pues, el proceso básico o fundamental de la «venta fácil» (Martineau, 1957): se lanza el producto como algo sencillamente maravilloso, y se le añaden toda una serie de atributos positivos y agradables, tantos como sea posible (música, ambientación, colores, etc.).

El condicionamiento clásico también funciona en sentido negativo, es decir, asociando eventos negativos (que evocan emociones o sentimientos como repulsa, rechazo, asco, odio, miedo) con el objeto de actitud. En esto se basan, entre otras, algunas campañas de prevención de drogas, o los anuncios publicitarios de la DGT (Dirección General de Tráfico) en los que aparecían personas con graves problemas de salud por no respetar las normas de seguridad en la carretera. El eslogan utilizado era: «Las imprudencias se pagan. Cada vez más». Otro caso es el de una famosa multinacional estadounidense de comida rápida, de la que se han dicho muchas cosas negativas (relacionadas con lo pernicioso de sus menús) y que, al parecer, estaban haciendo que bajaran sustancialmente sus ventas. Para contrarrestar este *condicionamiento negativo* han comenzado una campaña publicitaria en la que se anuncian nuevos tipos de menús, haciendo hincapié en los «bajos en calorías» y en otras cualidades saludables. De esta manera, pretenden asociar

se firma a un nuevo estilo y a menús más sanos (*condicionamiento positivo*), y de esta forma **modificar la actitud del público en general, haciéndola más positiva.**

Hasta ahora nos hemos referido básicamente al uso de la afectividad para vender productos. Pero, **especialmente, la emoción es un recurso utilizado con frecuencia en política, para «vendernos» a candidatos o a partidos. Esto puede hacerse de forma explícita, como cuando un partido pretende asociarse a consecuencias agradables (bajadas de impuestos, aumento de los puestos de trabajo, etc.), o de forma más sutil mediante, por ejemplo, la comunicación no verbal.**

En los años de 1960 se realizó por primera vez en la historia un debate político televisado entre dos candidatos rivales: Richard Nixon y J. F. Kennedy. Las encuestas entre quienes habían escuchado el debate por radio daban por empatados a los dos candidatos. Sin embargo, las encuestas entre quienes lo vieron por televisión (que fue la gran mayoría) daban por ganador a Kennedy. Los resultados corroboraron esta última predicción. El secreto de su éxito se debió, en buena medida, a la perfecta organización y a su dominio de la comunicación no verbal. Las encuestas mostraron que la imagen de Nixon era de senectud, tristeza, seriedad, fealdad, torpeza. Mientras que la imagen de Kennedy fue de alguien más guapo, joven, dinámico, y mucho más estable. Lo más destacado del resultado electoral, y que marcaría un nuevo rumbo en las técnicas persuasivas de la política y de las campañas electorales, sería el hecho comprobado de que no fueron los contenidos del mensaje de los candidatos lo que **decantó la tendencia del voto, sino las formas, la imagen que proyectaron por televisión. Ocho años más tarde, Nixon utilizó todo lo aprendido en los debates de 1960 para llegar a la presidencia. Este efecto, basado en un 90 por 100 en la percepción de las claves no verbales de los candidatos, representaría en el futuro un aspecto muy importante para decantar el voto de los indecisos en las vísperas de los comicios. En nuestro país también podemos observar cómo las campañas electorales tradicionales centradas en los mítines masivos han sido sustituidas por las campañas hechas en, para y desde la te-**

levisión. Los mítines, visitas a los mercados, desplazamientos en autobús y otros actos electorales variados se hacen pensando en la cobertura de los telediarios e informativos en directo. Incluso una luz especial situada estratégicamente en el atril del «político-actor» le advierte de que en ese momento está en directo, en la hora de mayor audiencia de la cadena y de que, por tanto, es cuando más tiene que esforzarse por captar el voto de los indecisos (García-Fernández, 1997).

4.1. El heurístico de los sentimientos

Como ya se explicó en el apartado 2, el pensamiento heurístico consiste en una serie de «atajos mentales» que conducen al cambio de actitud tras un proceso de persuasión. Según el modelo de probabilidad de elaboración esto podría identificarse con la llamada *ruta periférica*, puesto que no se analiza con profundidad el mensaje persuasivo, ni sus argumentos, implicaciones o consecuencias, sino que más bien se trata de dejarse llevar por una serie de características secundarias al mensaje. Existen numerosos heurísticos, que se mencionaron brevemente con anterioridad. Vamos a dedicarle un poco más de atención al heurístico de los sentimientos, mostrando cómo éstos pueden influir en la persuasión de una manera diferente a la explicada un poco más arriba.

A veces, los objetos de actitud despiertan sentimientos reales en las personas, y por tanto sería lógico pensar en su capacidad para evocar actitudes acordes con ellos. Pero los sentimientos también pueden desempeñar otro papel en la persuasión, sirviendo como señales heurísticas. Nos estamos refiriendo a los propios sentimientos que tienen los receptores de la información, y que existen de forma totalmente independiente del objeto de actitud. De esta manera, es probable que a los miembros de la audiencia les agrade aquello que evalúan cuando se sienten bien, y no les agrade lo que evalúan cuando se encuentran en un estado de ánimo negativo. Por ejemplo, si alguien está pasando por un buen momento, en el que se siente realmente a gusto, está tranquilo, alegre y conten-

to, y le preguntan acerca de su actitud hacia algo relativamente irrelevante, probablemente va a adoptar una actitud positiva hacia ello. Lo contrario ocurriría en el caso de que su estado emocional fuese negativo, en el que adoptaría una actitud negativa. Resulta obvio señalar que, en ocasiones, las decisiones tomadas de esta manera puede que no sean muy acertadas.

Sinclair y Mark (1992) llevaron a cabo un estudio en el que se intentaba convencer telefónicamente a estudiantes sobre la necesidad de realizar exámenes globales para obtener el título de licenciado. A algunos de los estudiantes se les llamó en días soleados (presuponiéndoles mejor humor), mientras que a otros se les llamó en días nublados (presuponiéndoles peor humor). Los resultados mostraron que, independientemente de que los argumentos fuesen más o menos convincentes, los que fueron encuestados en días soleados estaban más dispuestos a apoyar la propuesta que quienes fueron encuestados en días nublados.

Las investigaciones han mostrado que las personas que están de buen humor están menos dispuestas que otras a procesar sistemáticamente los contenidos de los mensajes persuasivos, lo cual hace más probable el uso de heurísticos, como el de experto (se produce mayor persuasión cuando el mensaje es emitido por un comunicador prestigioso, experto en la materia), o la heurística de la atracción. Así, una persona feliz tiene más posibilidades de ser persuadida por un comunicador experto o atractivo, o ante un mensaje aparentemente científico. Una persona de buen humor también tiene menos posibilidades de detectar argumentos débiles o suposiciones falsas.

Pero ¿por qué ocurre todo esto?, ¿por qué el bienestar, la felicidad, o el buen humor conducen a un procesamiento superficial? Cuando las personas se sienten bien, es frecuente que deseen que nada interfiera con su bienestar, ni tan siquiera el esfuerzo que se ha de realizar para analizar cuidadosamente un mensaje. Incluso puede que no vean la necesidad de procesar cuidadosamente el mensaje: su bienestar les hace sentir que todo lo que hacen funciona correctamente. Además, cuando las personas se sienten bien les es difícil concentrarse. Por

ello, algunos investigadores sugieren que el bienestar, la felicidad o el buen humor reducen el procesamiento sistemático y profundo, porque la mente está ocupada en otros pensamientos. Conviene recordar que utilizar nuestro estado de ánimo como indicador para la respuesta ante un mensaje persuasivo se da cuando estamos en un procesamiento superficial o periférico, pero que su poder desaparece al realizar un procesamiento más profundo y crítico de los argumentos que nos ofrecen para intentar persuadirnos.

4.2. El miedo como recurso persuasivo

El miedo es la emoción negativa que más se utiliza como recurso para persuadir. Por ejemplo, en política, cuando se amenaza con los males que sufriría al país en el caso de que el partido rival gane las elecciones (pérdida del prestigio internacional, bajada de las pensiones, aumento del paro, etc.). También muchas campañas de salud pública utilizan tácticas para inducir temor con la intención de disminuir o eliminar ciertas conductas arriesgadas, como los anuncios antidrogas, o las campañas de prevención del sida. Aunque el efecto de estas campañas es incierto, al menos la duda permanece: ¿se puede asustar a las personas para que acepten un mensaje persuasivo? Hay estudios que han intentado comprobar esto, comparando las reacciones ante los mensajes que producían diferentes grados de ansiedad. El miedo ha jugado un papel importante en algunas campañas de tráfico de la Dirección General de Tráfico española, que fueron capaces de producir una reacción emocional más fuerte que anuncios neutros o sensuales con los que se compararon. En una investigación realizada para conocer los efectos de la campaña de 1992 (Tejero y Chóliz, 1995). En general, cuanto mayor sea el miedo evocado, mayor es la capacidad persuasiva del mensaje, siempre y cuando se tengan en cuenta los siguientes aspectos: a) mostrar las consecuencias temidas (por ejemplo, la invalidez tras un accidente de tráfico); b) mostrar la manera de evitar esas consecuencias (el uso del casco), y c) que la persona a quien va dirigido el mensaje se crea capaz

de llevar a cabo las acciones necesarias para evitar muchas consecuencias, como ya se apuntaba en la teoría de la acción planificada (Ajzen, 1990) al introducir el control percibido de la conducta en la relación entre actitud y conducta. Este punto es quizás el más importante, ya que si una persona no se siente capaz de dejar de fumar, por ejemplo, mostrarle imágenes de pulmones cancerosos, dientes negros o bebés minúsculos en una incubadora, puede provocar el efecto contrario, dando lugar a una disminución de la persuasión. Esto se debe a que si se siente incapaz de escapar de la situación temida, puede reaccionar negándola, evitándola, ignorándola o contradiciéndola.

En este campo, uno de los primeros estudios realizado fue el de Janis y Fesbach (1953), en el que un grupo de estudiantes recibieron advertencias gráficas personalizadas acerca de los peligros que corrían si tenían una mala higiene dental. A algunos de ellos se les decía que el mal estado bucal conducía a infecciones secundarias, enfermedades como la parálisis artrítica, lesiones renales o ceguera total. Este mensaje provocó intenso miedo, pero poco cambio de actitudes. Sin embargo, los mensajes en los que moderadamente se inducía miedo fueron más eficaces. Pero esto no significa que el miedo sea un arma de persuasión ineficaz. Hovland, Janis y Kelley (1953) argumentaron que el nivel de miedo influye sobre la motivación y la habilidad para procesar un mensaje (factores clave a la hora de optar por la *ruta periférica* o la *ruta central*), y esto, a su vez, influye en el cambio de actitud. Veámoslo más detenidamente:

a) *Ansiedad y motivación.* Hovland y sus colaboradores argumentaron que un recurso emocional negativo es persuasivo sólo cuando la amenaza despierta suficiente pero no demasiado miedo (o ansiedad). Si no se da ningún grado de ansiedad, el mensaje puede resultar irrelevante y ser ignorado. Pero si existe la cantidad apropiada de ansiedad, las personas prestarán atención con la esperanza de que el suceso provocador de la ansiedad pueda ser eliminado. Además, otra condición que debe darse

es que quienes reciben el mensaje deben estar convencidos de que se producirán las consecuencias negativas, y que les sucederán a ellos. Por el contrario, los mensajes que provocan demasiado miedo espantan a la audiencia. Las personas pueden sentirse abrumadas o bloqueadas, de forma que pueden responder con la *evitación defensiva*, negando, desestimando, contradiciendo o ignorando el mensaje amenazador. Para que no se llegue a este límite, el mensaje debe contener información clara de cómo actuar para evitar el peligro y eliminar así la ansiedad.

b) *Ansiedad y habilidad.* Cuanto más intenso es el miedo, más difícil es concentrarse en el contenido del mensaje y poder evaluarlo. De hecho, niveles muy altos de estrés anulan el rendimiento en tareas cognitivas complejas, como el procesamiento sistemático o profundo de la información (como se requiere en la *ruta central*). Jepson y Chaiken (1990) encontraron que la atención con que se procesa un mensaje depende de en qué medida se teme su contenido. Los participantes eran estudiantes de universidad que informaban acerca de diferentes niveles de miedo al cáncer. El mensaje que se les daba, en el que se les recomendaba hacerse controles regulares, contenía diversos errores de razonamiento. Quienes eran muy temerosos ante el cáncer mostraron signos de procesamiento superficial (*ruta periférica*), detectando menos errores, recordando menos y respondiendo con poca elaboración del contenido del mensaje (aun cuando no hubo conductas de evitación del mensaje), que quienes mostraban menos miedo, pues éstos lo hicieron mejor y procesaron el mensaje cuidadosamente. Por tanto, si un determinado mensaje o estímulo persuasivo está cargado de tanto miedo que nos provoca una elevada ansiedad, ésta dará lugar a que utilicemos la *ruta periférica* (dado que no podemos pararnos a pensar, pues el miedo hace que tengamos las habilidades cog-

nitivas mermadas) y, por tanto, los efectos de la persuasión serán menos duraderos que si hubiéramos utilizado la otra ruta.

Podemos concluir que el miedo funciona, pero sólo en la dosis correcta y en la combinación correcta. Tiene que ser motivador, pero sin debilitar o bloquear. Tiene efectos positivos sólo si la consecuencia de la amenaza es creíble, y si el cambio recomendado es posible de alcanzar y produce alivio en el receptor del mensaje. En realidad, tanto las emociones positivas como las negativas pueden incrementar o interferir la persuasión, dependiendo de la situación.

5. ACTITUDES Y CONDUCTAS DE SALUD: PREVENCIÓN DEL SIDA

Uno de los modelos más utilizados para predecir y explicar conductas de salud y de riesgo es la teoría de la acción razonada de Fishbein y Ajzen. La premisa de la teoría, como ya comentamos, es que las personas toman decisiones que afectan a su conducta basándose en consideraciones racionales que se derivan de la información de la que disponen. La conducta está determinada por la intención conductual y ésta, a su vez, está influida por las actitudes y por la *norma subjetiva*. Sheppard, Hartwick y Waeshaw (1988) realizaron una amplia revisión de las investigaciones en las que se ha aplicado la teoría de la acción razonada. En ellas se estudiaron conductas tan diferentes como fumar marihuana en las próximas cuatro semanas, comer en un restaurante de comida rápida, usar píldoras, condones o diafragmas para el control de la natalidad, beber alcohol en el instituto, perder peso en los próximos dos meses, abortar, fumar cigarrillos, tomar vitaminas, comer sólo productos que no engordan, y un largo etcétera (incluidas conductas que no están relacionadas con la salud). En el trabajo de Sheppard y colaboradores se incluyen 87 estudios diferentes, en los que participaron unas 12.000 personas en total, encontrando una elevada correlación media entre conducta y *norma subjetiva* por una parte (0,66), y conducta e intención de conducta por

otra (0,53). Páez, Igartúa y Valdosedá (1994). en una revisión de investigaciones sobre conductas de prevención de riesgo ante el sida, afirman que el modelo de la acción razonada explica entre el 30-40 por 100 de la varianza de la intención de usar del preservativo, y entre el 25-35 por 100 de la varianza de la conducta del uso real del condón.

Pero la teoría de la acción razonada está limitada a conductas sobre las que las personas tienen un alto grado de control. Aunque la teoría explica una parte importante de la varianza de algunas conductas e intenciones de conductas de prevención, falla cuando intenta explicar aquellos factores que facilitan o inhiben la ejecución de conductas sobre las que las personas tienen sólo un control parcial. Así, la práctica de sexo seguro y otras conductas de reducción de riesgo del sida pueden incluirse en esta última categoría, puesto que, a menudo, requieren la colaboración de otras personas (la pareja sexual), así como tener los conocimientos y habilidades necesarios, sin los cuales llevar a cabo la conducta es difícil o imposible.

Siguiendo este razonamiento, Ajzen (1985, 1991) amplió el modelo de la acción razonada para poder explicar más satisfactoriamente algunas conductas sobre las que las personas no tienen un control voluntario completo, como puede ser el caso de las conductas sexuales. Como ya se explicó al principio del capítulo, Ajzen introdujo una nueva variable, a la que denominó *control percibido*, dando lugar a la teoría de la acción planificada (TAP). El control percibido se refiere a la percepción de los obstáculos internos (falta de habilidades, de competencias) y externos o situacionales (poca accesibilidad, falta de colaboración por parte de otros), y será mayor cuantos más recursos y oportunidades y menos obstáculos perciba el individuo para realizar la conducta. Es decir, si dispone de información sobre preservativos, sabe dónde comprarlos y cómo usarlos, y puede convencer a su pareja acerca de su utilización, considerará que tiene control sobre las conductas de prevención sexual del sida mediante el uso del preservativo. Si, además, las actitudes y normas subjetivas son favorables, es muy probable, según este modelo, que lleve a cabo esas conductas de prevención.

Hay otras muchas teorías psicosociales que se han aplicado a las conductas de salud y, concretamente, a la prevención del sida y de otras ETS (enfermedades de transmisión sexual) fomentando el uso del preservativo. Casi todas estas teorías coinciden en la propuesta de que la intención de uso del preservativo (por ejemplo, «tengo intención de usar un condón la próxima vez que mantenga relaciones sexuales con una nueva pareja») es el predictor más importante e inmediato del uso real del condón. Sin embargo, no hay muchas revisiones sistemáticas de qué variables predicen estas intenciones. Becker y Taylor (1999) realizaron un estudio metodológico en el que intentaron identificar las variables que mejor predecían la motivación (intención) del uso del preservativo. Utilizaron datos de 57 estudios diferentes, realizados entre 1981 y 1997, en los que las principales variables predictoras analizadas fueron las siguientes:

- Posesión de información: existía una relación directa entre el conocimiento acerca del sida (la amenaza que supone y cómo se puede prevenir) y la intención de usar preservativo.
- Variables consideradas por el *modelo de creencias de salud* (MCS) (Becker y cols., 1977). Este modelo identifica una serie de prerequisites psicológicos para que se den los comportamientos preventivos. Las creencias serían los predictores más importantes de los comportamientos de salud. La intención de uso del condón en la prevención del sida estaría determinada por dos tipos de creencias: aquellas relacionadas con la amenaza de la enfermedad y las vinculadas con la puesta en práctica de la conducta preventiva. Las primeras combinan percepciones de vulnerabilidad a la infección y creencias acerca de la gravedad de la infección. Cuanto más cree una persona que está en riesgo de ser infectada, y cuanto más cree que las consecuencias sociales y de salud son graves, mayor es la probabilidad de aumentar su intención de uso del condón. Las creencias acerca de llevar a cabo la con-

ducta preventiva hacen referencia a los beneficios y a los obstáculos que surgen cuando se utiliza el preservativo. De acuerdo con el MCS, cuantos más beneficios se perciban y menos costes, mayor será la probabilidad de usar el condón.

- Variables incluidas en la *teoría de la acción razonada* (TAR). Como ya hemos visto más detenidamente, esta teoría propone que las intenciones están determinadas por las actitudes hacia el uso del condón (el juicio positivo o negativo de la persona acerca de llevar a cabo la conducta en cuestión), que a su vez son definidas como la suma de los productos de las creencias acerca de las consecuencias de llevar a cabo la conducta (por ejemplo, «si uso preservativo, reduzco el riesgo de padecer sida», «si uso preservativo, disfrutaré menos de mis relaciones sexuales...») por la evaluación que el individuo hace de esas consecuencias (es lógico que la primera creencia conductual sea evaluada positivamente por la mayoría de las personas y la segunda negativamente). Como puede verse, estas actitudes hacia el uso del condón están parcialmente determinadas por las creencias acerca de los beneficios y obstáculos del uso del preservativo, dos componentes ya mencionados en el modelo de creencias de salud. El segundo determinante de las intenciones de comportamiento es la *norma subjetiva*, definida como la suma de los productos de las creencias de la persona acerca de lo que otros significativos (padres, pareja, amigos, etc.) piensan que debería hacer (por ejemplo, «mis padres aprobarían que yo utilizara preservativo», «mi pareja lo desaprobaba...»), multiplicado por el grado en que la persona quiere acomodarse a las expectativas de los demás (por ejemplo, una persona puede hacer caso omiso de lo que piensen sus padres y tener en mucha consideración lo que piensa su pareja). No obstante, esta concepción de la *norma subjetiva* se refiere sólo a un aspecto: seguir una norma para obtener la

aprobación social (lo cual está relacionado con la presión social). Sin embargo, los demás también pueden ejercer influencia sobre nosotros de otra manera, mediante las *normas sociales descriptivas*. Esto es, lo que los otros significativos piensen y hagan con su propia vida, en relación con el tema bajo consideración, también va a influir en nosotros. Dado que el uso del condón requiere de la colaboración de la *pareja sexual*, parece probable que el punto de vista de esta persona sea de particular importancia a la hora de tomar una decisión sobre el uso del condón. De hecho, en muchos estudios tratan esta variable separadamente de la *norma subjetiva*. En definitiva, cuando hablamos de *norma subjetiva* en el caso del uso del preservativo nos estamos refiriendo a tres variables diferentes: las normas descriptivas, las normas subjetivas (como presión social) y las normas de la pareja.

- Variables señaladas por la *teoría de acción planificada* (TAP). Como ya se expuso, las creencias de la persona acerca de si es capaz o no de realizar una conducta determinada, o sea, el control percibido de la conducta (por ejemplo, «estoy seguro de que seré capaz de usar un condón la próxima vez que mantenga una relación sexual con alguien nuevo»).
- *Antecedentes personales y de personalidad*: como las variables de personalidad, el género, la edad, y el número de parejas sexuales que ha tenido.

Los resultados más importantes del estudio metaanalítico de Sheeran y Taylor (1999) son los siguientes:

- Los antecedentes, las variables de personalidad y las variables del MCS generalmente tuvieron poca relación con las intenciones de uso del condón. Lo que más destaca es que las mujeres estaban ligeramente más predispuestas a usar el condón que los varones; mientras que en la edad se observa

ba una pequeña correlación negativa, indicando intenciones más fuertes entre la gente joven que entre los más mayores. Esto podría ser interesante a la hora de intervenir en campañas de uso del condón, cuyos principales destinatarios deberían ser los hombres y no precisamente jovencitos.

- El conocimiento acerca del sida correlacionó débilmente con la intención de usar el preservativo. Se ha sugerido que el conocimiento puede ser una condición necesaria pero insuficiente a la hora de motivar el cambio de la conducta de salud. Podría aplicarse este mismo argumento en aquellas situaciones en las que una persona, a pesar de que conoce todos los problemas que causa el tabaco, no deja de fumar (recuérdese la *teoría de la disonancia cognitiva*). Por tanto, a la hora de hacer una intervención, ésta debería centrarse en variables tales como las actitudes y las normas subjetivas, que parecen explicar mejor la discrepancia entre el conocimiento y las intenciones conductuales.

Respecto a las variables especificadas en la TAR, las creencias acerca de los beneficios y los costes de usar el preservativo también tienen una modesta asociación con las intenciones de uso del condón. Sin embargo, cuando se analizan conjuntamente las variables que se refieren tanto a beneficios relacionados con la efectividad del preservativo como con los beneficios psicológicos (sentirse seguro, a salvo), aumenta la intensidad de esta asociación, que es mejor predictora de las intenciones de uso. Esto sugiere que estas creencias son medidas indirectas de las actitudes. Sin embargo, los resultados muestran, sorprendentemente, que las creencias sobre las consecuencias y las actitudes correlacionan modestamente. Esto sugiere que las creencias sobre los costes y beneficios y las actitudes no son equivalentes, como en principio se había pensado. Una posible explicación de esto es que las creencias únicamente se refieren al componente cognitivo de

la actitud, mientras que las actitudes incluyen, además del componente cognitivo, el afectivo. Las evidencias sugieren que las personas distinguen claramente entre las cogniciones y afectos en sus actitudes hacia los condones. Esto podría ser de gran relevancia en intervenciones que intenten promover actitudes positivas hacia los condones, ya que parece que las intervenciones basadas en las experiencias directas que promueven afectos positivos van a ser más efectivas que la comunicación persuasiva que intente alterar únicamente las creencias acerca de las consecuencias del uso del condón (lo cognitivo).

- Igual que ocurría con las actitudes, la *norma subjetiva* descrita en la TAR también recibe un fuerte apoyo. Las percepciones de la presión social de otros significativos para usar el condón eran predictores altamente fiables de las intenciones de comportamiento (0,42). Otros componentes de la influencia social también han recibido apoyo, como por ejemplo las *normas descriptivas* que se refieren a las actitudes y al comportamiento de otros significativos respecto al uso del condón, que tienen una correlación media-fuerte con el uso del preservativo (0,37). Estos hallazgos indican que las *normas descriptivas* (lo que otros hacen) son una importante influencia social en las decisiones relacionadas con el uso del condón, por lo que Sheeran y Taylor sugieren que sería útil ampliar la TAR y la TAP incluyendo esta nueva variable.
- El mayor efecto obtenido en este estudio es el que se refiere a la norma de la pareja sexual (0,50). Ya que el condón requiere la colaboración de una pareja sexual, y por ello es caracterizado como una decisión diádica, las actitudes de la pareja sexual hacia el uso del condón son particularmente influyentes. A partir de aquí se podría sugerir que las intervenciones que se realicen para fomentar el uso del condón traten también cuestiones de habilidades de negociación y de comunicación de pareja.

- Respecto a la variable introducida en la TAP (el control percibido de la conducta), la correlación que se da entre esta variable y las intenciones de usar condones es positiva de magnitud media (0,35); sumando estos resultados a los hallados en otros estudios, los autores sugieren que esta variable es un predictor útil de la intención de uso del condón. También compararon la validez predictiva de la TAR y la TAP, dado que la percepción de control sobre la conducta es la variable crítica que las diferencia, constatando que la TAP realiza mayores predicciones de intención de comportamiento que la TAR.

Para concluir, este metaanálisis, junto con otros que ya mencionamos en el apartado 1, proveen apoyo suficiente para decir que la teoría de la acción razonada y la teoría de la acción planificada son dos potentes modelos a la hora de predecir las intenciones de conducta y las conductas relacionadas con la salud, y más concretamente, sobre el uso del condón como método de prevención del sida.

6. COMENTARIO FINAL

En este capítulo hemos expuesto en primer lugar algunas de las principales aportaciones realizadas en el estudio de las actitudes, como cuál es su naturaleza, sus funciones, qué relación existe entre nuestras actitudes y nuestras conductas, cómo podemos cambiar la actitudes de la gente mediante un mensaje persuasivo y cómo, en ocasiones, nuestras actitudes cambian después de haber realizado determinadas conductas. Esta aproximación general la hemos intentado aplicar al caso concreto de la reducción del prejuicio, uno de los graves problemas que caracteriza a la mayoría de las sociedades humanas, centrándonos en la denominada «hipótesis del contacto» (según la cual el contacto entre grupos que previamente se ignoraban llevaría a un mayor conocimiento del otro grupo, a un cambio en las actitudes hacia ellos y a una reducción de prejuicio), en las condiciones que hacen el contacto efectivo y en cómo se puede reducir el prejuicio y la discriminación en el ámbito escolar. Alejándonos

de los planteamientos más tradicionales, según los cuales el cambio de actitudes tendría lugar cuando una persona atiende un mensaje, lo analiza y comprende, y lo acepta o rechaza, hemos prestado especial atención a aquellos casos en los que somos convencidos sin darnos cuenta de ello, esto es, sin analizar ni comprender necesariamente el mensaje. Por último, hemos analizado cómo el estudio de las

actitudes puede contribuir a mejorar la salud de las personas, concretamente, previniendo el contagio del VIH. Nuestro principal propósito con este capítulo ha sido mostrar cómo uno de los temas aparentemente más teóricos y abstractos, como las actitudes, tiene importantes aportaciones que realizar si queremos, como psicólogos, contribuir a mejorar el bienestar de las personas.

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

- Eagly, A. H. y Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. San Diego, CA: Harcourt Brace Jovanovich.
- Morales, J. F. (1999). Actitudes. En J. F. Morales (Coord.), *Psicología social* (2.ª ed., pp. 193-205). Madrid: McGraw-Hill.
- Petty, R. E. y Wegener, D. T. (1998). Attitude change: multiple roles for persuasion variables. En D. Gilbert, S. Fiske y G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (4.ª ed., vol. 1, pp. 323-390). Nueva York: McGraw-Hill.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. En J. Kuhl y J. Beckmann (Eds.), *Action control: from cognition to behaviour* (pp. 11-39). Nueva York: Springer-Verlag.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behaviour and human decision processes*, 50, 179-211.
- Ajzen, I. y Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting behaviour*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Allport, G. W. (1954). *The nature of prejudice*. Cambridge: Addison Wesley. (Versión en castellano: *La naturaleza del prejuicio*. Buenos Aires: Editorial Universitaria de Buenos Aires, 5.ª Ed., 1977.)
- Armstrong, B., Jonh, D. W. y Balow, B. (1981). Effects of cooperative vs. individualistic learning experiences on interpersonal attraction between learning-disabled and normal-progress elementary school students. *Contemporary Educational Psychology*, 6, 311-323.
- Aronson, E., Blancy, N. Stephan, C., Sikes, J. y Snapp, M. (1978). *The jig-saw classroom*. Londres: Sage.
- Ashmore, R. D. (1970). The problem of intergroup prejudice. En B. E. Collins (Ed.), *Social psychology* (pp. 245-296). Reading, MA: Addison-Wesley.
- Becker, H. M., Haefner, D. P., Kasl, S. V., Kirscht, J. P., Maiman, L. A. y Rosenstock, I. M. (1977). Selected psychosocial models and correlates of individual health-related behaviors. *Medical Care*, 15 (5), 27-46.
- Brown, R. (1995). *Prejuicio. Su Psicología Social*. Madrid: Alianza Editorial.
- Byrne, D. (1971). *The attraction paradigm*. Nueva York: Academic Press.
- Campbell, D. T. (1965). Ethnocentric and other altruistic motives. En D. Lervine (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation* (pp. 283-311). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Chaiken, S. (1980). Heuristic vs. systematic information processing and the use of source vs. message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1387-1397.
- Cooper, J. y Fazio, R. H. (1984). A new look at dissonance theory. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in ex-*

- Experimental social psychology**, 17 (pp. 229-266). San Diego: Academic.
- Misch** (1952). *Nationalistic responses to study abroad*. Archivos de la NAFSA, NAFSA 5.ª Annual National Conference, Michigan State University.
- Orvine**, P. G. (1995). Prejudice and outgroup perception. En A. Tesser (Ed.), *Advanced Social Psychology* (pp. 485-498). Nueva York: McGraw-Hill.
- Orvis**, A. H. y Chaiken, S. (1984). Cognitive theories of persuasion. *Advances in Experimental Social Psychology*, 17, 267-359.
- Orvis**, A. H. y Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. San Diego, CA: Harcourt Brace Jovanovich.
- Echebarría**, A. y Villarreal, M. (1995). Psicología social del racismo. En A. Echebarría, M. T. Garaigordobil, J. L. González y M. Villarreal (Eds.), *Psicología social del prejuicio y del racismo* (pp. 209-240). Madrid: Ramón Areces.
- Orvis**, R. H. (1986). When do attitudes guide behavior? En R. M. Sorrentino y E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundation of social behaviour* (pp. 204-243). Nueva York: Guildford Press.
- Orvis**, R. H. y Roskos-Ewoldsen, D. R. (1994). Acting as we feel: when and how attitudes guide behavior. En S. Shavitt y T. C. Brock (Eds.), *Persuasion* (pp. 71-93). Boston: Allyn y Bacon.
- Federico**, A. (2003). La dinámica de las redes de amistad. La elección de amigos en el programa Erasmus. *REDES. Revista hispana para el análisis de redes sociales*, 4 (3), <http://revista-redes.rediris.es/>.
- Festinger**, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Evanston: Row Peterson.
- Fishbein**, M. y Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior; an introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Hewstone**, M. y Brown, R. J. (1986). Contact is not enough: an intergroup perspective on the contact hypothesis. En M. Hewstone y R. Brown (Eds.), *Contact and conflict in intergroup encounters* (pp. 3-44). Oxford: Basil Blackwell.
- Hovland**, C. L., Lumsdaine, A. A. y Sheffield, F. D. (1949). *Studies in social psychology in World War II. Experiments on mass communication* (vol. 3). Princeton: Princeton Univ. Press.
- Hovland**, C. L., Janis, I. L. y Kelley, H. H. (1953). *Communication and persuasion*. New Haven: Yale Univ. Press.
- Hovland**, C. I. y Janis, I. L. (1959). *Personality and persuasibility*. New Haven: Yale University Press.
- Janis, I. L. y Feshbach, S. (1953). Effects of fear-arousing communications. *Journal of Abnormal Social Psychology*, 48, 78-92.
- Jepson, C. y Chaiken, S. (1990). Chronic issue-specific fear inhibits systematic processing of persuasive communications. *Journal of Social Behavior and Personality*, 5 (2), 61-84.
- Jones, J. M. (1972). *Prejudice and racism*. Reading: Addison-Wesley.
- López-Sáez, M. (2003). Cómo percibimos la influencia de los medios de comunicación: el «efecto tercera persona». En J. F. Morales y C. Huici (Dir.), *Estudios de psicología social* (pp. 291-313). Madrid: UNED.
- López, M., Martínez, J. L. y Arias, A. V. (1997). El efecto tercera persona en la campaña electoral. Análisis desde la perspectiva de la conformidad superior del yo. *Revista de Psicología Social*, 12, 153-166.
- Martineau, P. (1957). *La motivación en publicidad. Una guía para la estrategia publicitaria*. Barcelona: Francisco Casanovas Editores.
- McConahay, J. B. (1986). Modern racism, ambivalence, and the modern racism scale. En J. F. Dovidio y S. L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination and racism* (pp. 91-125). Orlando: Academic.
- Morales, J. F. (1999). Actitudes. En J. F. Morales (Coord.), *Psicología social* (2.ª edición, pp. 193-205). Madrid: McGraw-Hill.
- Morales, J. F. y Moya, M. C. (1996). El estudio de las actitudes. En J. F. Morales y M. Moya, *Tratado de Psicología Social: Procesos Básicos* (vol. 1, pp. 215-240). Madrid: Síntesis.
- Moya, M. C. (1999a). Persuasión y cambio de actitudes. En J. F. Morales (Coord.), *Psicología social* (2.ª Ed., pp. 215-232). Madrid: McGraw-Hill.
- Moya, M. C. (1999b). La teoría de la disonancia cognitiva. En J. F. Morales (Coord.), *Psicología social* (2.ª edición, pp. 233-250). Madrid: McGraw-Hill.
- Ovejero, A. (1990). *El aprendizaje cooperativo: Una alternativa a la enseñanza tradicional*. Barcelona: PPU.
- Ovejero, A. (1993). El aprendizaje cooperativo: Una aportación de la psicología social a la educación del siglo XXI. *Psicothema*, 5 (Suplemento), 373-391.
- Ovejero, A. (1994). Cómo enfrentamos a los problemas de la integración escolar: Una alternativa psicosocial a la educación escolar. *Revista Galega de Psicoopedagogía*, 8/9, 67-80.

- Páez, D., San Juan, C., Romo, I. y Vergara, A. (Eds.) (1991). *SIDA: imagen y prevención*. Madrid: Fundamentos.
- Páez, D., Igartúa, I. y Valdoseda, M. (1994). Memoria social y memoria colectiva en el caso del SIDA. *Interacción Social*, 4, 23-44.
- Pallak, S. R., Murrioni, E. y Koch, J. (1983). Communicator attractiveness and expertise, emotional vs. rational appeals, and persuasion: a heuristic versus systematic processing interpretation. *Social Cognition*, 2, 122-141.
- Pettigrew, T. F. y Meertens, R. W. (1995). Subtle and blatant prejudice in Western Europe. *European Journal of Social Psychology*, 25, 57-75.
- Petty, R. E., Briñol, P. y Tormala, Z. (2002). Thought confidence as a determinant of persuasion: the self-validation hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82 (5), 722-741.
- Petty, R. E. y Cacioppo, J. T. (1981). *Attitudes and persuasion: classic and contemporary approaches*. Dubuque: W.C. Brown.
- Petty, R. E. y Cacioppo, J. T. (1986a). *Communication and persuasion: central and peripheral routes to attitude change*. Nueva York: Springer.
- Petty, R. E. y Cacioppo, J. T. (1986b). *The elaboration likelihood model of persuasion*. Nueva York: Academic Press.
- Petty, R. E. y Wegener, D. T. (1998). Attitude change: multiple roles for persuasion variables. En D. Gilbert, S. Fiske y G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (4.^a Ed., vol. 1, pp. 323-390). Nueva York: McGraw-Hill.
- Rogers, R. W. (1975). A protection motivation theory of fear appeals and attitude change. *Journal of Psychology*, 91, 93-114.
- Rogers, R. W. (1983). Cognitive and physiological processes in fear appraisals and attitude change: A revised theory of protection motivation. En B. L. Cacioppo, L. L. Petty y D. Shapiro (Eds.), *Social psychophysiology: A sourcebook* (pp. 153-176). Londres, UK: Guildford.
- Rosenberg, M. J. y Hovland, C. I. (1960). *Attitude organizations and change*. New Haven: Yale University Press.
- Schofield, J. W. (1991). School desegregation and intergroup relations: a review of the research. En G. Grant (Ed.), *Review of research in education* (vol. 17, pp. 335-409). Washington: American Educational Research Association.
- Sheeran, P. y Taylor, S. (1999). Predicting intentions to use condoms: a meta-analysis and comparison of the theories of reasoned action and planned behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 29 (8), 1624-1675.
- Sheppard, B. H., Hartwick, J. y Warshaw, P. R. (1998). The theory of reasoned action: a meta-analysis of past research with recommendations for modifications and future research. *Journal of Consumer Research*, 15 (3), 325-343.
- Sherif, M. (1966). *Group conflict and cooperation: Their social psychology*. Londres: Routledge and Kegan Paul.
- Sherif, M. y Sherif, C. W. (1953). *Groups in harmony and tension: An integration of studies on intergroup relations*. Nueva York: Octagon.
- Sinclair, R. C. y Mark, M. M. (1992). The influence of mood state on judgment and action: Effects on persuasion, categorization, social justice, person perception, and judgmental accuracy. En L. L. Martin y A. Tesser (Eds.), *The construction of social judgments* (pp. 165-193). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Snyder, M. y Mienc, P. (1994). On the functions of stereotypes and prejudice. En M. P. Zanna y J. M. Olson (Eds.), *The psychology of prejudice: The Ontario Symposium* (vol. 7, pp. 33-54). Hillsdale: L. Erlbaum.
- Stephan, W. G. (1978). School segregation: an evaluation of predictions made in Brown vs. Board of education. *Psychological Bulletin*, 85, 217-238.
- Stroebe, W., Lenkert, A. y Jonas, K. (1988). Familiarity may breed contempt: the impact of student exchange on national stereotypes and attitudes. En W. Stroebe, A. Kruglanski, D. T. Bar-Tal y M. Hewstone (Eds.), *The social psychology of intergroup conflict: theory, research and applications* (pp. 167-187). Nueva York: Springer.
- Tejero, P. y Chóliz, M. (1995). Evaluación de la reacción emocional producida por mensajes sobre consecuencias de accidentes de tráfico. *Anuario de Psicología*, 65, 83-99.
- Van den Putte, B. (1993). *On the theory of reasoned action*. Tesis doctoral inédita, Universidad de Amsterdam.
- Zanna, M. P. y Rempel, J. K. (1988). Attitudes: a new look at an old concept. En D. Bar-Tal y A. W. Kruglanski (Eds.), *The social psychology of knowledge* (pp. 315-334). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Influencia social

MIGUEL MOYA
FRANCISCA EXPÓSITO

1. INTRODUCCIÓN

Marzo de 2004 es un mes difícil de olvidar para mucha gente, especialmente para los españoles. El jueves día 11, a primera hora de la mañana, una serie de explosiones en varios trenes de cercanías que se acercaban a Madrid causaron cerca de 200 muertos y centenares de heridos. Desde el primer momento se supo que se trataba de un atentado terrorista y el Gobierno español atribuyó el atentado a la banda terrorista ETA, aunque el viernes empezaron a circular otras interpretaciones que atribuían los atentados al terrorismo fundamentalista islámico. La conmoción que produjeron estos asesinatos sobre la población española fue enorme. El viernes por la tarde se celebraron manifestaciones en toda España en las que participaron más de once millones de personas (la población española es de 40 millones). El domingo siguiente, un par de días después de los atentados, se celebraron en España elecciones generales. Todos los partidos políticos, sin excepción, habían hecho una llamada para que los votantes acudieran a las urnas como muestra de repulsa contra los atentados. Los últimos sondeos, publicados una semana antes, auguraban que el Partido Popular volvería a ganar las elecciones, con una ventaja de alrededor de 5 puntos sobre el Partido Socialista Obrero Español (aunque esta diferencia implicaba que la distancia entre ambos partidos se había ido reduciendo). Los resultados de las elecciones sorprendieron a todo el mundo, y especialmente a los propios partidos afectados. Con una participación

masiva superior al 77 por 100 (en las anteriores elecciones generales la participación no superó el 69 por 100) el PSOE sacó 5 puntos de ventaja al PP. ¿Qué provocó que millones de personas que habitualmente no votan se decidieran por hacerlo? ¿Qué hizo que quienes pensaban votar a un determinado partido cambiaran su decisión a última hora y votaran por otro? Aunque las interpretaciones son muchas y diferentes, lo que sí es evidente es que se produjo un claro fenómeno de influencia social. Los pensamientos, sentimientos y conductas de miles de personas cambiaron como consecuencia de los trágicos acontecimientos y de las reacciones que ante esos hechos tuvieron los políticos y los medios de comunicación, así como consecuencia de los intentos deliberados de diferentes fuentes por cambiarlos.

En la primera parte de este capítulo presentaremos el marco psicosocial en el que se encuadran las investigaciones sobre influencia, señalando las diferentes formas en las que se ha concebido, así como las aproximaciones más actuales. Siempre que sea posible presentaremos aplicaciones de estas concepciones a los problemas sociales. En la segunda parte del capítulo se tratan con mayor detenimiento algunas de estas aplicaciones psicosociales.

2. ANÁLISIS PSICOSOCIAL DE LA INFLUENCIA

De entre todos los procesos que se estudian en psicología social, quizá el predilecto sea el de in-

fluencia. De hecho, en muchos manuales se define a la propia psicología social como «*el estudio de cómo la gente influye y es influenciada por los demás*» (Morales y Moya, 1996). En cierto sentido, podemos decir que casi todos los capítulos que se incluyen en este libro tratan precisamente sobre influencia. Todas las formas de interacción humana implican procesos de influencia mutuos, de manera que ésta ocurre en niveles diferentes (cognitivo, interpersonal y cultural) y, con frecuencia, tiene un carácter más indirecto que directo (Forgas y Williams, 2001). Los demás nos influyen sin que muchas veces seamos conscientes de que lo están haciendo, y la influencia social no sólo modula nuestras conductas, sino también nuestros pensamientos, recuerdos y representaciones cognitivas. Según Ng (2001) se podrían distinguir tres tipos diferentes de influencia. El primer tipo incluiría la influencia directa, cara a cara (donde estarían gran parte de los fenómenos tradicionalmente estudiados en psicología social y se incluirían los célebres trabajos de Sherif, Asch o Milgram). El segundo tipo o nivel incluiría a la manipulación indirecta de las normas y costumbres, así como a las actitudes sociales y culturales. El tercer nivel de influencia sería el más indirecto y escurridizo, y ocurriría cuando los blancos de influencia no son conscientes de que sus pensamientos y conductas están siendo influidas por otros.

De manera más concreta, la influencia social se ha definido como el proceso en el que la conducta de una persona tiene el efecto —o sólo la intención— de cambiar la forma en la que otra persona se comporta, siente o piensa sobre un determinado estímulo (Zimbardo y Leippe, 1991). Las investigaciones y teorías sobre influencia social se encuentran repartidas en diferentes áreas de investigación dentro de la psicología social, como mensajes persuasivos, conformidad, normas sociales y el área denominada propiamente «influencia». En este capítulo hemos decidido adoptar una estructura poco ortodoxa, pero que consideramos permitirá obtener al lector un panorama general relativamente integrado. Para un estudio detallado del tema remitimos a los capítulos y manuales especializados.

Existen dos formas básicas de influir sobre los demás y, obviamente, de que resultemos influidos por ellos. La primera es tomando como elemento central al individuo blanco de la influencia, sus pensamientos y emociones. Si se consigue cambiar la forma que tiene de pensar y de sentir sobre el objeto de influencia, esto es, si se consiguen cambiar sus actitudes, entonces se habrá producido la influencia. La segunda forma de influencia dirige su atención al grupo y a la relación que establece el individuo con los grupos sociales. Así por ejemplo, las personas muchas veces cambian de opinión o de conducta simplemente porque descubren que los miembros de su grupo piensan y se comportan de forma distinta a como ellos lo hacen (lo que a veces supone también un cambio de actitudes pero otras veces no). En la primera parte de este capítulo adoptaremos esta división para presentar el enfoque de la psicología social sobre la influencia.

2.1. Influencia centrada en el individuo

Como hemos señalado, una estrategia básica para influir sobre las personas es intentar cambiar sus actitudes. Dado que las actitudes y su cambio son tratadas con detenimiento en otro capítulo de este libro, en este apartado sólo presentaremos ciertos elementos que, por cuestiones de espacio, no han sido tratados en dicho capítulo. Concretamente, nos limitaremos a señalar algunos factores relacionados con la fuente de influencia que favorecen el cambio de actitudes y algunas normas y valores sociales que están relacionados con el cambio de actitudes.

1. Características de la fuente de influencia

Un papel crucial en el proceso de influencia lo desempeñan las características de la fuente de influencia, tanto si lo que pretendemos es cambiar las actitudes como si lo que buscamos es una influencia más directa. Varias son las características que se han encontrado asociadas a las fuentes con mayor capacidad de influencia.

Credibilidad. Las fuentes consideradas creíbles por los blancos de influencia tienen más impacto que las menos creíbles. La credibilidad, a su vez, depende de la competencia y de la sinceridad. La *competencia* se refiere a si el receptor considera que la fuente tiene conocimiento y capacidad para proporcionar información adecuada, lo cual depende, por ejemplo, de su educación, ocupación y experiencia o de la fluidez en la transmisión del mensaje. La *sinceridad* consiste en que el receptor considere que la fuente quiere decir la verdad, y depende, por ejemplo, de que sea percibida sin afán de lucro, carente de intención persuasora, de que hable en contra de las preferencias de la audiencia y, sobre todo, de que hable en contra de su propio interés. Aunque cada uno de estos dos componentes de la credibilidad es independiente del otro (esto es, una fuente experta es mejor que una no experta y otra sincera es mejor que una poco sincera), la fuerza de la credibilidad recae en la acción conjunta de estas dos bases. Así, por muy competente que sea percibida una fuente (el general estadounidense que mandaba las tropas en Irak desde luego que sabía lo que estaba pasando en el país), si es percibida como poco interesada en decir la verdad (no parece probable que dicho general esté dispuesto a asumir públicamente el número de bajas o los fallos propios), esto puede hacer que su credibilidad total sea cero.

Atractivo. Las fuentes más atractivas a los ojos de quienes son objeto de influencia suelen ser más influyentes. Las razones de este poder están en su capacidad para que se les preste atención, en la posibilidad de que el receptor se identifique con ellas (la vinculación entre semejanza y atracción no sólo hace que al percibir que alguien es semejante surja en nosotros una corriente de simpatía hacia esa persona, sino también que al ver que alguien nos resulta atractivo surge la tendencia a parecernos a esa persona), a que se las considere más creíbles por el hecho de ser atractivas (según las teorías implícitas de la personalidad, las personas solemos asociar el atractivo físico a otras características positivas, como honestidad o credibilidad) o al hecho de que quizá tengan ciertas características que las hagan realmente más eficaces en la persuasión (por ejemplo, confianza en sí mismas, ex-

traversión, etc.). También es conveniente tener en cuenta que la atracción suele estar ligada a la cooperación: del mismo modo que es muy probable que nos asociemos para trabajar o para divertirnos con personas que nos caen bien, también lo es que nos acaben cayendo bien aquellas personas con las que cooperamos para obtener recompensas o metas valiosas para nosotros.

Poder o autoridad. Nos referimos con estos términos a la capacidad de la fuente de influencia para controlar los resultados que el receptor puede obtener, o dicho más directamente, para administrar recompensas y castigos. Es probable que ante alguien con poder se produzca una influencia aparente, manifiesta, pero no necesariamente interiorizada. El poder de una fuente depende que los receptores creen que la fuente tiene claramente control sobre las recompensas y castigos, de que consideren que la fuente utilizará dicho poder para conseguir influencia y de que prevean que la fuente se enterará de su conformidad o disconformidad. La investigación de Fiske, Morling y Stevens (1996) sugiere que los mensajes persuasivos presentados por una fuente poderosa pueden ser analizados con mayor detenimiento que los mismos mensajes presentados por una fuente sin poder, y que cuando la fuente tiene poder para evaluar al receptor, éste tiende a procesar el mensaje de manera sesgada, fijándose más en los aspectos positivos, supuestamente porque los poco poderosos desean convencerse a sí mismos de que los evaluadores serán bondadosos en sus evaluaciones.

Una dimensión importante del poder, de cara a su relación con la influencia, es la legitimidad con la que es percibido, o autoridad. Ésta puede definirse como el poder de influir (o de control) sobre los demás basado en normas sociales, tradiciones, valores y reglas que indican que se tiene derecho a dicho poder (Turner, 1991, p. 116). Según estas normas sociales, ciertas personas o quienes ocupan ciertas posiciones deben tener influencia, ser obedecidas e incluso creídas. Uno de los ejemplos más llamativos de la influencia basada en la autoridad la constituye la línea de investigación de Milgram (1974). La explicación más aceptada del hecho de que el 65 por 100 de los participantes obedecieran

a un experimentador que les pedía que suministraran descargas eléctricas potentísimas a otra persona es que el experimentador aparecía como una figura dotada de autoridad que, a todas luces, sabía lo que se traía entre manos. De hecho, en una variación del experimento básico, en el que la persona que insistía en que le proporcionaran descargas eléctricas por el bien del experimento era quien las estaba recibiendo, y quien se oponía era el experimentador, ningún participante accedió a las peticiones de la persona carente de autoridad.

Semejanza. Otra característica importante de la fuente de influencia es la *semejanza* que presente con el receptor. Así por ejemplo, cuando quien es objeto de influencia se considera semejante en actitudes, creencias y valores a la fuente de influencia, es probable que resulte más influido. También es importante la semejanza derivada de la pertenencia a un mismo grupo o categoría social. El simple hecho de pertenecer a un grupo (por elección propia o simplemente por asignación) puede hacer que experimentemos cierta atracción hacia los otros integrantes de ese grupo y que tendamos a parecernos a ellos en las dimensiones que consideramos relevantes para la pertenencia grupal (Tajfel y Turner, 1986).

2. Normas y valores que facilitan la influencia

El que se produzca o no influencia, así como su intensidad, no sólo depende de ciertas características individuales (de la fuente y del receptor de influencia, por ejemplo) como las que acabamos de ver. Todo acto de influencia tiene lugar en un contexto social y situacional concreto y las normas y valores que se aplican en los contextos sociales y en las situaciones concretas también desempeñan un importante papel.

Así por ejemplo, la investigación ha mostrado con claridad que los procesos y tácticas de influencia varían de unas culturas a otras. Concretamente, en las culturas individualistas (como Estados Unidos) la publicidad suele apelar más a los beneficios individuales, al éxito personal y a la independencia («el arte de ser único», «el mejor»...),

mientras que en las culturas colectivistas (como Corea) la publicidad subraya los beneficios del grupo, la armonía interpersonal y la integridad de la familia (por ejemplo, «compartir es hermoso», «sabemos cómo unir a la gente»...) (Han y Shavitt, 1994). Seguidamente veremos algunas normas y valores más específicos.

El compromiso y la coherencia

En numerosas ocasiones la influencia se ve favorecida porque entra en funcionamiento la necesidad psicológica que muchas veces tenemos las personas de congruencia o de coherencia. En general, si una persona ha dicho que va a hacer algo los demás esperamos que lo haga (y no que haga lo contrario); si mi director de cine favorito es Almodóvar, lo lógico es que haya visto algunas de sus películas; y si me he comprometido con alguna acción o pensamiento, lo más probable es que se genere en mí una fuerza psicológica que me lleve a ser congruente con ese compromiso. La fuerza de este mecanismo de influencia radica en que la persona no sólo actuará cumpliendo la conducta o compromiso específicos con los que se ha comprometido, sino que también es muy probable que realice otras conductas y pensamientos coherentes con ese primer compromiso, aunque directamente no se haya comprometido con ellos. Se han identificado varias estrategias de influencia concretas que se aprovechan de la fuerza psicológica del compromiso y de la coherencia, siendo las más importantes las siguientes:

1. *El pie en la puerta.* Consiste básicamente en solicitar a la persona de quien queremos obtener algo un pequeño favor, esto es, una conducta poco costosa y en un contexto de libre elección (asegurándonos de esta manera su respuesta afirmativa) y posteriormente solicitarle un favor relacionado, de mayor magnitud, que es el que realmente nos interesa conseguir (Beaman y cols., 1983). Pliner y cols. (1974) fueron casa por casa en un barrio de Toronto solicitando a quienes les abrían que llevaran un *pin* en la so-

lapa con publicidad de una colecta con destino a una asociación de lucha contra el cáncer. Todas las personas a quienes se les hizo esta solicitud accedieron. Al día siguiente, otra persona perteneciente a la misma asociación pasaba de nuevo por cada domicilio y solicitaba fondos para dicha causa. El 74,1 por 100 de las personas requeridas en esta segunda ocasión aceptaron contribuir y la aportación media fue de 0,98 dólares. En cambio, en otro grupo en el que sólo se realizó la segunda fase (no hubo una petición previa de llevar el *pin*), sólo el 45,7 por 100 de las personas con quienes se contactó accedieron a dar dinero, y la donación media fue de 0,58 dólares. Según la táctica del *pie en la puerta*, las personas que acceden a realizar un comportamiento de forma voluntaria aceptan con mayor facilidad realizar una petición ulterior que vaya en el mismo sentido, aunque sea más costosa.

De acuerdo con Joule y Beauvois (1987), esta táctica incrementa su eficacia cuando: 1) el coste de la petición inicial es de magnitud moderada (ni tan alto que nadie lo quiera hacer, ni tan bajo que no pueda producir los efectos de perseverancia y congruencia esperados); 2) el tiempo transcurrido entre la primera petición y la segunda no es muy grande (generalmente no más de 7-10 días), pues la persona no puede olvidar la relación entre las dos peticiones, y 3) las dos peticiones son de naturaleza parecida (por ejemplo, para contestar a un cuestionario largo, haber contestado previamente uno breve). Por otra parte, las investigaciones sobre esta táctica han mostrado que no afecta a su eficacia el hecho de que las dos conductas sean solicitadas por personas diferentes o por la misma persona, ni el hecho de que la persona realice realmente la primera petición o simplemente se comprometa a realizarla.

2. *El compromiso encubierto*. Esta táctica consiste en hacer que una persona se comprometa con una acción y, una vez que lo

ha hecho, incrementar los costes que tiene el desempeño de dicha acción. Por ejemplo, Joule (1987) realizó una investigación en la que se intentó convencer a fumadores de al menos 15 cigarrillos diarios de que dejaran de fumar durante un período de 18 horas. En la condición control a los participantes se les dijo que recibirían 30 francos por participar en el estudio, que consistía, básicamente, en abstenerse de fumar durante 18 horas. El 12,5 por 100 de personas a las que se les hizo esta petición accedieron a participar (sometimiento verbal) y el 4,2 por 100 aparecieron por la universidad a la hora en la que se les indicó que comenzaría el estudio (sometimiento conductual). Hubo tres variantes del procedimiento del *compromiso encubierto* (en todas estas condiciones a los participantes siempre se les dejó entera libertad para decidir continuar en el estudio o retirarse al conocer el cambio en las condiciones estipuladas): 1) a los participantes se les reclutó para el estudio diciéndoles que cobrarían 50 francos y que duraría aproximadamente una hora; una semana después de que hubieran accedido se les informaba por teléfono del coste real (cobrarían sólo 30 francos y duraría 18 horas), insistiéndoles en que no se sintieran obligados a participar en ese estudio (el 85 por 100 accedieron verbalmente y el 65 por 100 conductualmente); 2) igual que en la condición anterior, sólo que cuando se llamaba por teléfono a los participantes se les concertaba una cita y sólo a aquellas personas que acudieron a la cita se les informó del cambio en el coste de la participación (el 91,3 por 100 accedieron verbalmente y el 69,6 por 100 conductualmente), y 3) en esta tercera condición la información del coste real sólo se les suministró a los participantes cuando ya habían acudido al laboratorio para participar en un estudio que creían duraría una hora y por el que cobrarían 50 francos (el 95,2 por 100 accedieron verbalmente y el 90,5 por 100 conductualmente).

3. *La legitimación de favores insignificantes.* Esta estrategia de influencia, conocida coloquialmente como «*con un penique bastaría*» (Cialdini y Schroeder, 1976), se ha revelado especialmente eficaz en la recaudación de fondos para obras benéficas. Consiste sencillamente en que al hacer la petición se añade una coletilla del tipo mencionado, u otra semejante que legitime una pequeña ayuda. Simplemente con añadir esa frase el porcentaje de personas que accede a donar dinero se incrementa notablemente y, sorprendentemente, no lo hacen con la insignificante cantidad pedida, sino con bastante más. La eficacia de esta estrategia parece residir en que apela a valores compartidos por la mayoría de las personas (bondad y generosidad) y plantea a los individuos una situación en la que les resulta difícil negarse a contribuir, pues eso iría contra la imagen que tienen de sí mismos. ¿Qué clase de persona se negaría a dar cinco céntimos de euro para una buena causa sin riesgo de verse a sí misma como tacaña y desconsiderada?

Reciprocidad e intercambio

Otro mecanismo que facilita la influencia es la norma de reciprocidad, según la cual una persona siente la obligación de responder a otra con la misma conducta, u otra parecida, que ha recibido de ella (Gouldner, 1960). La existencia de esta norma se ha constatado prácticamente en todas las culturas y en relación con conductas bastante diferentes: competición, cooperación, revelación de aspectos íntimos, persuasión, agresión, realizar concesiones, etc. (Cialdini, 1995). Según la norma de reciprocidad, la gente se sentirá obligada a devolver favores, regalos, servicios y ayuda a quienes les han dado tales cosas primero. Esta norma parece bastante poderosa. En primer lugar, porque parece superar en intensidad a otras fuerzas psicológicas; por ejemplo, se ha encontrado que la fuerza de la norma de reciprocidad ocurre incluso cuando las personas no sienten atracción entre sí (Regan, 1971). En se-

gundo lugar, porque no es necesario que el primer favor o ayuda recibidos hayan sido solicitados; así, si bien la «obligación de responder» constituye la esencia de la regla de reciprocidad, lo que la hace enormemente poderosa es la «obligación de recibir». Por último, en muchas ocasiones las personas devolverán favores mayores que los que han recibido. Cialdini (1990, p. 23) cuenta un hecho que refleja la importancia de la regla de reciprocidad. En 1985 un terremoto sacudió la ciudad de México y la Cruz Roja de Etiopía contribuyó con 5.000 dólares para ayudar a las víctimas. Lo llamativo del caso es que por muy mal que estuviera la situación en México era infinitamente peor en Etiopía, donde sus habitantes morían a millares a causa de las enfermedades y del hambre. Un periodista, perplejo por este hecho, preguntó a las autoridades etíopes las razones de esta donación. La razón esgrimida fue que en 1935 (¡50 años antes!), México había enviado ayuda a Etiopía cuando este país fue invadido por Italia.

La fuerza de la norma de reciprocidad es también empleada en el campo de las recaudaciones benéficas, como muestran las revistas, pegatinas y otros materiales de escaso valor que numerosas asociaciones nos dan antes de solicitar nos un donativo. En todos estos casos, quienes solicitan algo de nosotros saben que es más probable que respondamos afirmativamente si antes hemos recibido algo de ellos.

Una variación de la norma de reciprocidad de favores lo constituye la reciprocidad de concesiones, una de cuyas modalidades más conocidas es la técnica del *portazo en las narices o en la cara*. Quien utiliza esta táctica, primero hace una petición elevada, que casi siempre es rechazada y con posterioridad hace otra petición de mucha menor magnitud (que es la que realmente le interesa). De esta manera el solicitante espera que funcione la norma de reciprocidad: si él ha hecho una concesión —renunciando a un favor grande por otro más pequeño—, espera que la otra persona también haga otra concesión —del rechazo total que hizo respecto a la petición grande a la aceptación de la petición pequeña—. Cialdini y cols. (1975) abordaron a estudiantes universitarios y les preguntaron si estarían

dispuestos a hacerse responsables de un grupo de jóvenes delincuentes en una visita al zoológico. Sólo el 17 por 100 aceptó esta propuesta. En cambio, a otro grupo de universitarios les pidieron primero si estarían dispuestos a dedicar dos horas semanales, durante un período mínimo de dos años, trabajando como consejeros de delincuentes juveniles. Ningún estudiante aceptó esta propuesta, pero una vez que la hubieron rechazado se les hizo la propuesta de hacerse responsables de un grupo de delincuentes acompañándolos al zoo. En este caso, el 50 por 100 de los estudiantes accedieron.

Joule y Beauvois (1987) señalan tres aspectos que incrementan la eficacia de la táctica del *portal en las narices*. Primero, que la petición inicial sea percibida claramente como desmesurada (de hecho casi siempre es rechazada), pero no tanto como para que sea vista como desorbitada (en este caso existe el riesgo de que la retirada hacia la segunda petición no se interprete como una auténtica concesión). Segundo, las dos peticiones han de ser semejantes (excepto en lo que concierne a su coste), realizadas por la misma persona y, a ser posible, han de estar legitimadas por una causa noble. Por último, el intervalo de tiempo que medie entre las dos peticiones ha de ser lo más breve posible (en períodos superiores a un día no se ha encontrado que este procedimiento sea eficaz).

2.2. Influencia centrada en el grupo

El otro gran ámbito en el que ha sido estudiada la influencia en psicología social ha sido concibiéndola como un fenómeno eminentemente grupal. Tanto la vida cotidiana como numerosas investigaciones nos muestran que las personas imitamos con frecuencia la conducta de los demás: si decidimos o no devolver una cartera perdida que hemos encontrado, cruzar un semáforo en rojo, detenemos en la calle y mirar hacia el cielo, reírnos viendo una película o una comedia televisiva, arrojar basura a la vía pública, etc. (Cialdini, 1995). En todos estos casos, y en muchos otros, es bastante más probable que las personas realicen esas acciones cuando ya hay otras personas que las están rea-

lizando. Este proceso suele denominarse «sanción social».

La aplicación de este mecanismo a la intervención sobre los problemas sociales es grande. Por ejemplo, en los estudios sobre conducta altruista ha quedado patente su fuerza. Latané y Darley (1970), para intentar explicar el asesinato de Catherine Genovese (quien fue asesinada cuando volvía de noche a casa, en un asalto que duró 35 minutos y fue presenciado por 38 vecinos sin que nadie avisara a la policía), formularon su teoría sobre la intervención en emergencias, según la cual conforme aumenta el número de personas que contempla una emergencia disminuye la probabilidad de ayudar, bien porque cada observador disminuye su responsabilidad (bienintencionadamente: «si yo no ayudo no pasa nada, porque otros ayudarán; o malintencionadamente —anonimato—: «al haber mucha más gente, nadie se dará cuenta de que no ayudo»), o bien porque la persona que observa la situación piensa: «dado que hay otras personas presentes, y éstas no hacen nada, será que no se trata de una situación de emergencia».

Una táctica de influencia que se aprovecha de la fuerza de este proceso psicológico es la *técnica de la lista*. Así, se ha encontrado que la probabilidad de donar dinero o sangre (o de firmar escritos en apoyo de una determinada causa —de ahí el nombre de la técnica—) es mayor cuando a la gente se le presenta previamente una lista de otros individuos semejantes que ya han colaborado; además, cuanto más larga es la lista, mayor suele ser el efecto (Reingen, 1982).

Otra línea de investigación aplicada en la que también es patente la importancia de la sanción social se refiere a la importancia que tienen los demás como modelos en conductas cruciales y peligrosas. Es un debate recurrente en los medios de comunicación si se deben publicitar o no ciertas noticias, como los suicidios o crímenes (por ejemplo, la violencia hacia las mujeres). Los partidarios de que no se publiquen esas noticias argumentan que su publicación podría provocar una ola de imitadores. Phillips (1974) encontró una relación entre la publicación de un suicidio en la primera página de los periódicos y el aumento espectacular del por-

centaje de suicidios. La imitación del comportamiento de los demás parece haber desempeñado un importante papel en el suicidio colectivo acontecido en la Guayana en 1978 en el que 913 seguidores de la secta Templo del Pueblo se suicidaron siguiendo las indicaciones de su líder. Para comprender este hecho ayuda saber que un grupo de individuos, los más fanáticos, diligentemente se prestaron a cumplir los deseos del líder, tomando sus dosis de veneno. Cuando se habla de influencia grupal, ha sido habitual diferenciar tres grandes tipos de influencia (Moscovici, 1985). La **normalización** sería el proceso de influencia recíproca cuando ninguna de las partes que interactúa posee un juicio, norma o marco de referencia previo; el ejemplo paradigmático en este sentido serían los estudios de Sherif (1935) sobre el denominado *efecto autocinético*. El segundo tipo de influencia grupal, la **conformidad o conformismo**, ocurriría cuando el individuo sí posee un juicio, opinión o marco de referencia respecto al estímulo, pero lo modifica en virtud de la presión real o simbólica que otra persona o grupo ejerce sobre él. Cuando es un grupo el que ejerce la influencia se denomina **influencia mayoritaria** y el ejemplo clásico es la investigación de Asch (1951). El tercer tipo de influencia sería la **innovación**, o proceso de creación de nuevas normas que reemplacen a otras existentes. Generalmente, la innovación tiene como fuente a una minoría o grupo carente de poder y ha dado lugar a la fructífera línea de investigación sobre **influencia minoritaria**, aunque también puede tener como origen a quien ostenta poder o tiene prestigio (Hollander, 1958).

1. La normalización

Sherif (1936) realizó una serie de experimentos basados en el denominado «efecto autocinético», consistente en que cuando en una oscuridad total aparece un punto luminoso fijo, tras un breve intervalo de tiempo los perceptores comienzan a percibir que el punto luminoso se mueve. En realidad se trata de una ilusión óptica, dado que el punto luminoso permanece inmóvil. La tarea de los participantes consiste sencillamente en realizar series de

100 estimaciones, en voz alta, acerca de la magnitud del desplazamiento del punto luminoso. En ciertas condiciones experimentales los participantes realizan inicialmente la tarea en solitario y posteriormente pasan a realizarla en grupos de dos o tres personas. Cuando se realiza la tarea individualmente, la persona va gradualmente convergiendo en sus juicios, de manera que tras una serie de estimaciones sus juicios sobre los desplazamientos se hacen muy parecidos y presentan poca variabilidad. Según Sherif, la persona desarrolla una norma o «marco de referencia» que le permite dar estabilidad y coherencia a sus juicios. Además, las personas diferimos en el patrón de convergencia que desarrollamos. Cuando, posteriormente, las personas que han desarrollado una norma individual realizan la tarea en grupos y tienen que seguir realizando estimaciones en voz alta sobre los desplazamientos, se observa que el grupo también converge en sus juicios, aun cuando a los participantes no se les dice, evidentemente, que tengan que coincidir o ponerse de acuerdo. Una vez que los sujetos han desarrollado esa norma común, ésta perdura durante días, semanas o incluso meses y se da incluso cuando el grupo ya no está presente.

Prácticamente los mismos elementos que al inicio de este capítulo se comentaron como favorecedores de la capacidad de influencia de una fuente de influencia, han aparecido en la normalización. Así, cuanto mayor es el grado de amistad, conocimiento previo, atracción, semejanza actitudinal, pertenencia grupal, entre los miembros que componen el grupo, mayor es la convergencia de respuestas entre ellos.

2. Conformismo

Asch (1951, 1952, 1956) pensaba que la convergencia en los juicios que apareció en el paradigma de Sherif era un intento racional por parte de los individuos de darle sentido a una situación ambigua. Suponía que si las personas estuvieran en una situación carente de ambigüedad, por mucho consenso que los otros individuos presentaran en sus respuestas, esto no les haría cambiar de juicio u opinión. Para intentar comprobar esta hipótesis

diseñó el siguiente estudio, cuyos resultados sorprendieron al propio Asch.

Los participantes en su investigación lo hacían en grupos formados por 7-9 personas que se sentaban en semicírculo. Se les presentaba en una cartulina un conjunto de tres líneas de diferente tamaño y al lado otra línea (patrón). La tarea consistía en que cada persona, de izquierda a derecha, estimara públicamente cuál de las tres líneas era igual que la que se presentaba en solitario. Esta tarea no presenta ninguna dificultad, dado que claramente «se veía» cuál era la línea semejante a la línea patrón; de hecho, en un grupo control el porcentaje de errores en esta tarea fue inferior al 1 por 100. Las personas realizaban 18 veces esa misma tarea (variando, lógicamente, los estímulos presentados), respondiendo siempre en el mismo orden. La manipulación experimental consistía en que, en realidad, de todos los participantes sólo uno —el sentado en penúltimo lugar— era sujeto experimental, pues todos los demás eran cómplices del experimentador. Estos cómplices habían sido instruidos para que en 12 de los 18 ensayos dieran unánimemente respuestas incorrectas: en 6 ocasiones decían que la línea semejante era una más larga y en otras 6 ocasiones decían que era una línea más corta.

Los resultados más interesantes del paradigma de investigación mencionado fueron: 1) alrededor de un tercio de las respuestas de los sujetos experimentales fueron erróneas (cuando la mayoría respondía equivocadamente); 2) hubo importantes diferencias individuales entre los participantes (mientras que la cuarta parte de los participantes nunca mostraron conformidad, otra proporción similar de participantes se conformaba a la mayoría equivocada en 8 o más de los ensayos), y 3) la mayoría de los participantes experimentaron conflictos de tipo cognitivo y motivacional, pues eran conscientes de la discrepancia entre lo que su visión les dictaba y lo que decía la mayoría. De hecho, en entrevistas realizadas a los participantes una vez finalizado el experimento se encontraron tres patrones de respuesta: *a*) algunos, aunque no veían correcta la respuesta que daba la mayoría, acabaron pensando que ésta tenía razón y que ellos eran los equivocados; *b*) un pequeño número pensaba que su

percepción era correcta, pero que no querían aparecer como diferentes y por eso dijeron lo que la mayoría, y *c*) por último, algunos, aunque muy pocos, dijeron que ellos realmente veían las líneas tal y como la mayoría las veía.

Asch, en algunas variaciones que realizó de este procedimiento experimental, encontró que cuando los sujetos no tenían que decir su respuesta en voz alta, sino por escrito, la conformidad descendía al 12,5 por 100 de las respuestas; también apareció que cuando la magnitud de la discrepancia entre las líneas estímulo y la línea patrón se redujo —esto es, la tarea se hizo más ambigua— la conformidad aumentó. Investigaciones posteriores han revelado la existencia de una serie de factores que inciden en el conformismo (Pérez, 1999):

- *El tamaño del grupo.* A veces, cuanto mayor es el grupo, mayor es su influencia. Sin embargo, en otras ocasiones, llegado un tope (generalmente situado en tres miembros), no aumenta la influencia conforme aumenta el tamaño. Un elemento importante concierne al grado de independencia que se perciba entre los miembros de la mayoría: cuanto más diferentes e independientes entre sí sean percibidos, mayor será su influencia.
- *La unanimidad.* Asch mostró que bastaba con que un cómplice se desviara del juicio del grupo (bien dando una respuesta correcta, bien dando una aún más incorrecta que la de la mayoría) para que se redujera la tasa de conformismo (podía caer al 5 por 100). Una explicación de este hecho podría ser que una mayoría unánime (consistente) fuerza al individuo a reinterpretar la situación; la presencia de un único desviado indica al individuo que resultan posibles puntos de vista diversos en la situación, por lo que la reinterpretación ya no es necesaria. Por otra parte, el desviado parece aliviar el miedo al rechazo del grupo, con lo que reduce la presión normativa del grupo (Allen y Wilder, 1980). También parece importante tener en cuenta el tema sobre el que trata

el intento de influencia: en temas de percepción visual y de información, cualquier tipo de apoyo era válido para reducir el conformismo. Es decir, bastaba la mera ruptura de la unanimidad para que disminuyera la tasa de conformismo. Pero, tratándose de temas de opinión, sólo un apoyo social auténtico, y no el del mero disidente extremo, sirve para reducir el conformismo. Esto es, en temas subjetivos a uno no le sirve la opinión de cualquier otro.

- *La implicación.* Cuanto más se comprometa la persona en una posición, más tiende a mantener esa posición durante toda la sesión de interacción. Por ejemplo, Asch (1956) ya encontró que la persona que cedía en los primeros ítems se mostraba conformista prácticamente en todos los que seguían, mientras que quienes resistían al principio tenían tendencia a mostrarse consistentes, y resistían también en todos los restantes.

3. Innovación

El énfasis en el estudio del conformismo hizo que se tendiera a evaluar negativamente a quienes se desviaban de la norma mayoritaria, no dejándoles prácticamente otra alternativa que su sometimiento a la mayoría. Sin embargo, autores como Moscovici demostraron con sus estudios que en muchos casos los grupos minoritarios se convierten en el motor de la innovación y del cambio social y que la influencia no es patrimonio exclusivo de las personas con un estatus o un poder superior. Así, la innovación es la forma de influencia que tienen los grupos minoritarios. Según Moscovici (1976), los grupos minoritarios pueden influir sobre la mayoría siempre que logren crear en ésta un conflicto. Su éxito dependerá sobre todo de su «estilo conductual», caracterizado por la consistencia. Una minoría consistente (acuerdo entre los miembros de la minoría y persistencia temporal en ese acuerdo) rompe con la norma imperante y genera incertidumbre en la mayoría; además, se convierte con este comportamiento en el centro de atención;

demonstrando seguridad y confianza indican la existencia de posiciones alternativas (de las que no piensan moverse); la mayoría tiene que acercarse a la posición minoritaria si quiere restaurar la estabilidad social, el acuerdo y la coherencia cognitiva. Las investigaciones (Mugny, 1981) han mostrado que las minorías pueden influir sobre las mayorías cuando son consistentes, flexibles (en lugar de rígidas), endogrupales (más que exogrupales) y coherentes con los valores de la mayoría. No obstante, las minorías suelen producir poca conformidad pública, siendo su principal efecto la *conversión*. La conversión consiste en un cambio de actitud a largo plazo (no inmediato), indirecto (opera sobre aspectos relacionados con el objeto de influencia pero no sobre el mismo objeto de influencia —por ejemplo, una minoría que discrepa en el tema del aborto puede influir sobre las actitudes hacia los preservativos en general en lugar de sobre el propio tema del aborto—) y más privado que público.

4. Explicaciones de la influencia

¿Por qué los individuos que forman parte de un grupo cambian sus ideas y formas de ver la realidad como consecuencia de que otros piensen y la vean de forma diferente? ¿Por qué las personas tendemos a imitar a los demás? Dos grandes explicaciones se han dado tradicionalmente: la influencia informativa y la normativa. Estas dos explicaciones son complementarias. No obstante, existen otras explicaciones menos difundidas que también serán brevemente comentadas.

Influencia informativa

Se habla de influencia informativa cuando se acepta la información procedente de los demás como evidencia de la realidad, y suele darse cuando se trata de asuntos fácticos en lugar de asuntos de valor o de preferencias subjetivas. Generalmente produce un cambio interior de actitud más que una simple conformidad pública. Una explicación que se dio del efecto encontrado por Sherif fue que las respuestas de los demás influían en los juicios

de la persona porque proporcionaban «información» acerca de la realidad. Según la *teoría de la comparación social* de Festinger (1954): 1) las personas necesitamos continuamente evaluarnos a nosotros mismos (nuestras habilidades, opiniones, sentimientos, etc.); 2) en la medida en que no dispongamos de criterios objetivos (por ejemplo, para saber si voy bien abrigado para salir a la calle puedo mirar un termómetro), recurriremos a criterios de comparación sociales para autocvaluarnos, de manera que cuanto más ambigua y desestructurada se presente la realidad (por ejemplo: ¿voy adecuadamente vestido?, ¿son mis ideas políticas correctas?) las personas tenderemos en mayor medida a compararnos con otras personas, y 3) tendemos a compararnos con quienes son semejantes a nosotros es obvio que para saber si vamos vestidos adecuadamente nos compararemos con personas de nuestra edad, medio social, cultura, etc.). En la teoría de la comparación social de Festinger está implícito que la persona se conforma con el otro más porque busca la verdad en sí misma que para ser apreciada por el grupo o evitar su castigo y rechazo.

Influencia normativa

Se entiende por influencia normativa la que se observa cuando el individuo se conforma con las expectativas positivas del otro (individuo o grupo), con el fin de ganar de él una serie de refuerzos y sentimientos positivos, de sentirse solidario con él, y en definitiva de no verse marginado y ridiculizado (Deutsch y Gerard, 1955). Es probable que en este caso se produzca una conformidad pública, pero no necesariamente una aceptación privada. Otra explicación que se dio del efecto encontrado por Sherif prescinde del valor informativo de la respuesta de los demás y se centra en las relaciones que se quieren establecer con ellos. Una creencia ampliamente extendida defiende que cuando nos relacionamos con los demás debemos buscar en la medida de lo posible el consenso, realizar las concesiones necesarias para negociar los desacuerdos y, en definitiva, evitar la creación de conflictos mediante compromisos mutuos. Deutsch y Gerard (1955) pensaban que la influencia normativa sería

mayor cuando hubiera interdependencia entre el individuo y el grupo y que decrecería conforme descendiera la presión directa de los demás, de modo que el individuo sintiera que sus juicios no pueden ser identificados por la fuente.

Posteriormente, Turner y colaboradores (1987) han desarrollado el llamado modelo de la *influencia de la información referencial*, según el cual, el desacuerdo con los demás sólo generará incertidumbre cuando se trate de personas con las que uno espera inicialmente estar de acuerdo, es decir, cuando esté categorizado como idéntico a uno mismo (endogrupo) sobre una base de atributos relevantes para enjuiciar el estímulo objeto de juicio.

Validación

Moscovici y Personnaz (1980) consideran que la influencia en los grupos mayoritarios se explica por la dependencia normativa e informativa. Los sujetos consideran la información aportada por la mayoría como «socialmente verdadera». Con este heurístico por delante, el sujeto trataría de comparar sus propias respuestas con las de la mayoría, olvidándose, por así decirlo, de examinar el problema objeto del juicio. A través de esta comparación, el sujeto advertiría que mantiene un punto de vista diferente, ante lo que se le plantean dos alternativas: acabar con el conflicto y la incertidumbre mostrándose sumiso con lo que dice la mayoría, o bien mantener su juicio independiente de la mayoría con lo cual evita la connotación negativa de la sumisión, pero se expone a ser rechazado por el grupo. Cuando la fuente es minoritaria el sujeto no puede reducir el conflicto del mismo modo (Pérez, 1999). Hay que tener en cuenta que la información aportada por una minoría es vista, de entrada, como errónea y poco digna de confianza. Pero ¿qué sucede si tanto la fuente mayoritaria como la minoritaria reiteran sus comportamientos, es decir, adoptan un estilo de comportamiento consistente? En el caso de la mayoría aumenta su presión para el conformismo y provoca mayor sumisión. Pero en el caso de la minoría, este estilo de comportamiento consistente genera un conflicto y da pie a pensar que podría tener buenas razones para actuar como

lo hace. A la larga el conflicto llevaría a la persona a focalizar su atención sobre el objeto, produciéndose una actividad de *validación*, que consistiría en realizar un examen más atento de la adecuación entre las respuestas de la minoría y el objeto de juicio. Así, mientras que la mayoría obtiene su influencia a través de un proceso de comparación social, la minoría lo hace a través del proceso de validación. La primera se centra más en la fuente y la segunda en el objeto.

La validación no sólo supone centrarse en el objeto, sino también que el sujeto llegue a descentrarse del punto de referencia proporcionado por la norma dominante de la mayoría (Pérez y Mugny, 1990). La validación implica así una actividad sociocognitiva por la que se cambia el modo de definir las entidades o grupos sociales, se dan otras interpretaciones a los comportamientos y se infieren nuevos significados de las relaciones sociales. Así, la actividad de validación consiste en que el blanco de influencia pase de una imagen de la fuente basada en la concepción según el cual «se aprueba lo mayoritario, se rechaza lo minoritario», a una interpretación del comportamiento desde una dimensión de «sumisión-independencia», de manera que la mayoría simbolizaría la aprobación pero al mismo tiempo la sumisión, y la minoría al mismo tiempo que simboliza el rechazo también podría llegar a simbolizar la independencia por su estilo de comportamiento.

Otras explicaciones

No obstante, también se han realizado otras explicaciones, más básicas, de esta tendencia a imitar a los demás. Según Dijksterhuis (2001), ajustamos nuestra conducta continua y automáticamente a nuestro entorno social, cambiándola para que se parezca a la conducta de la persona o personas que percibimos (proceso al que denomina *vínculo percepción-conducta*). Este ajuste se ha constatado en conductas muy diferentes. Por ejemplo, en las expresiones faciales: los recién nacidos imitan las caras de sus madres o las parejas que llevan muchos años de convivencia se parecen más entre sí que quienes llevan menos, en lo que puede interpretarse como una consecuencia del ajuste conductual

continuado (Zajonc, Adelman, Murphy y Neidenthal, 1987). También se ha encontrado ese ajuste en la conducta verbal (las personas entrevistadas por alguien que habla rápido, o hace frases largas, o muchas pausas, etc., suelen responder de forma semejante), y en los gestos y posturas (tocarse la nariz, mover las piernas, etc.). Pero no sólo se ha encontrado ese ajuste conductual en conductas simples como las que acabamos de presentar, sino también en otras más complejas y que, en principio, parecen más difíciles de cambiar, como el rendimiento intelectual. En este último caso (como en otras conductas complejas: hostilidad, cortesía, conducta prosocial, etc.) casi siempre se ha utilizado un procedimiento basado en el *priming*. Esto es, a quienes participan en el estudio se le presentan subrepticamente (de manera que ellos no llegan a percibirlos conscientemente) estímulos relacionados con algún estereotipo (por ejemplo, ancianos, mujeres) o con algún tipo de conducta (por ejemplo, cortesía, hostilidad, rendimiento académico, etc.) y después se analiza su conducta. Diversos estudios han mostrado que, por ejemplo, después de ser «preactivados» con estímulos relacionados con los ancianos las personas andaban o hablaban más despacio (conductas típicas de este grupo), y después de estímulos relacionados con los negros, con mayor hostilidad. Dijksterhuis y Van Knippenberg (1998) preactivaron a la mitad de los participantes en su estudio con el estereotipo de profesor universitario y a la otra mitad la mantuvieron sin *priming*. Una segunda tarea, que aparentemente no tenía nada que ver con la primera, consistió en contestar a varias preguntas del *Trivial Pursuit*. Pues bien, los participantes preactivados con el estereotipo de profesor lo hicieron mejor en esta segunda tarea.

3. APLICACIÓN DE LA INFLUENCIA SOCIAL A LA CONSERVACIÓN DE LA ENERGÍA

En este apartado trataremos de ofrecer una posible aplicación desde la influencia social al campo del ahorro de la energía, tratando de dar respuesta a posibles limitaciones que han suscitado

algunas de las intervenciones y que no han contribuido de forma eficaz a incrementar el ahorro de energía ni a medio ni a largo plazo.

3.1. Justificación del problema

Dos hechos importantes han favorecido el interés por el estudio de cómo ahorrar energía. El primero fue la crisis energética ocurrida a principios de los años de 1970 con el incremento astronómico del precio del petróleo. El segundo ha sido la preocupación por la degradación de nuestro entorno ambiental. El acuerdo de Kioto representa un primer paso para luchar contra una de las amenazas más grandes que recaen sobre nuestro entorno: el cambio climático o calentamiento global, provocado fundamentalmente por el aumento en 12 veces de las emisiones de dióxido de carbono (CO₂) durante el siglo pasado como consecuencia de la combustión de carbón, petróleo y gas para la obtención de energía. El texto del convenio fue adoptado en la sede central de Naciones Unidas el 9 de mayo de 1992. En junio de 1993 el convenio había sido firmado por 166 países, entrando en vigor en marzo de 1994. Sin embargo, las perspectivas para la década actual no pueden ser peores: no sólo no se ha reducido la emisión de gases, sino que en algunos países ha ido en aumento. Por ejemplo, en países como Australia, Bélgica, Canadá, Finlandia, Francia, Grecia, Islandia, Irlanda, Italia, Japón, Nueva Zelanda, Noruega, Suecia y Estados Unidos, se preveía un incremento de las emisiones de CO₂ en el año 2000 en comparación con los niveles registrados en 1990. Estos incrementos oscilaban entre el 3-4 por 100 (Francia y Suecia) y el 22-26 por 100 (Islandia, Nueva Zelanda, Noruega, España). Las previsiones en relación con los cinco países occidentales con mayores emisiones son: Estados Unidos (+11 por 100), Japón (+6,7 por 100), Alemania (-12 por 100), Reino Unido (-6 por 100) y Canadá (+9 por 100).

Existe consenso científico internacional en que el cambio climático tendrá consecuencias catastróficas para la naturaleza y las sociedades humanas. Parece, por tanto, incuestionable que los gobiernos deberían esforzarse más para reducir sus emisiones

contaminantes y establecer una lista de prioridades que eviten que se tengan que poner en práctica políticas apresuradas y costosas en los próximos años para paliar los efectos destructivos sobre el medio ambiente. La Unión Europea se ha fijado diversos objetivos para ahorrar energía y fomentar el uso de fuentes más respetuosas con el medio ambiente. Por ejemplo, financiar la investigación sobre tecnologías más limpias. El Sexto Programa Marco de la Unión Europea para acciones de investigación, desarrollo tecnológico y demostración destinará 200 millones de euros de su programa Energía Inteligente para Europa entre 2003 y 2006 a apoyar la investigación sobre el ahorro de energía, el rendimiento energético, las energías renovables y los aspectos energéticos del transporte.

Por otra parte, el ahorro energético es vital, sobre todo la reducción del consumo de combustibles fósiles en la industria, el transporte y los hogares, y la progresiva utilización de fuentes energéticas renovables. En relación con esta segunda meta, el objetivo en la Unión Europea consiste en que las energías renovables (eólica, biomasa, energía hidráulica y solar) cubran el 12 por 100 de todas las necesidades energéticas y el 22 por 100 de las necesidades de electricidad antes del año 2010. Para reducir la contaminación procedente del consumo de energía, a partir del 2005 se limitará la cantidad de emisiones de dióxido de carbono (CO₂) que la industria de la UE puede emitir a la atmósfera. La mayoría de los expertos consideran que un uso racional de la tecnología disponible se traduciría, sólo en los Estados Unidos, en un ahorro energético de entre el 40 y el 50 por 100. Y esto solo con la realización de medidas como la mejora del aislamiento de techos, muros y suelos, el cerramiento de las salidas de aire y el mantenimiento correcto de las calefacciones. Con este esfuerzo mínimo, un americano medio podría reducir del 50-75 por 100 el coste de la calefacción de su casa. Por ejemplo, en un estudio realizado por Siden (1978) se puso de manifiesto que en viviendas que poseían las medidas anteriormente expuestas se utilizaba el 60 por 100 menos de fuel que en aquellas viviendas (ubicadas en la misma zona geográfica) que no las tenían.

3.2. Enfoque tradicional

En relación con el resultado que acabamos de exponer, el Gobierno estadounidense llegó a ofrecer una serie de ventajas para implantar medidas de ahorro de energía. Uno de estos programas fue el Residential Conservation Service Program, que en 1978 ofreció a los clientes de las principales compañías públicas de gas y electricidad una amplia variedad de servicios: suministrar información acerca de las prácticas y programas de conservación y sus costes, listas de contratistas, instituciones financieras, suministradores de asistencia a los propietarios que quisieran remodelar sus casas, etc., y todo esto a un bajo costo. A pesar de este gran esfuerzo por promover el ahorro, a mediados de los años de 1980 sólo un pequeño porcentaje de propietarios había pedido tales servicios, y de los que lo hicieron muy pocos se comportaron con arreglo a las recomendaciones realizadas.

La pregunta entonces es ¿qué ha fracasado? ¿Por qué la gente no actúa de acuerdo a sus propios intereses económicos y ahorran energía? Quizá la principal razón de este fracaso esté en que estas medidas descansan en una concepción racional del ser humano, quien, teóricamente, actuaría siempre buscando el máximo beneficio al menor coste (concepción económica que subyace a la teoría del libre mercado). Desde este punto de vista, la única acción posible para reducir el consumo de energía sería la de elevar los precios y mejorar la tecnología. Hemos de aceptar que si bien esta estrategia ha funcionado en ocasiones, harían falta varias décadas para que el aumento de los precios redujera el consumo lo suficiente como para aliviar el problema de la energía en muchos puntos del globo terrestre (especialmente en aquellos países, como Estados Unidos, en los que la energía es relativamente barata). Además, se trataría de una política socialmente regresiva, pues resultaría mucho más dura para los consumidores de bajos ingresos, que no son precisamente quienes más energía gastan.

Quizá el fracaso en conseguir el ahorro de energía se deba a que no se ha prestado suficiente atención a la dimensión humana del propio uso de la energía, esto es, a los aspectos conductuales. Este

olvido queda patente en la reflexión que un científico realizó tras numerosas reuniones mantenidas con el propósito de encontrar una solución al problema. El experto (probablemente un economista) decía no poder entender por qué la gente estaba más dispuesta a invertir en la instalación de calentadores solares que en el aislamiento de su vivienda, cuando esto último era más eficaz y menos costoso. Según él, lo que los consumidores piensan al respecto o lo que parece motivar sus decisiones es el hecho de que *la energía solar es más atractiva*. Como consecuencia de esta idea se les ocurrió reducir los impuestos para la instalación de dispositivos de energía solar, pero sólo cuando previamente se hubieran realizado las instalaciones de aislamiento recomendadas. Esta idea, que surgió por sentido común, estaría relacionada con el fenómeno de «el pie en la puerta» que hemos comentado en la primera parte de este capítulo: si los consumidores realmente están interesados en la instalación de calentadores solares, probablemente lo estarían en hacer un reajuste previo para garantizar y maximizar la eficacia de conductas futuras respecto a la conservación de la energía (Aronson y Hope, 1990).

En definitiva, debemos potenciar que el ser humano se comporte de manera ecológicamente responsable, y esto supone actuar siendo consciente de las consecuencias que tienen nuestras acciones sobre el medio ambiente, sabiendo qué influencia tienen nuestras conductas, ya se trate de ahorrar energía eléctrica, de la reutilización de envases, o de luchar por la desaparición de las centrales nucleares (Hernández y Suárez, 1997).

La mayoría de los esfuerzos por conservar la energía se han basado implícitamente en los estudios sobre persuasión y cambio de actitudes, así como en las estrategias de procesamiento de la información que lleva a cabo el consumidor. Las campañas de información han confiado, vagamente, en dos teorías: 1) el modelo actitudes-conducta, y 2) el modelo racional-económico. El primero se basa en la asunción de que las conductas siguen más o menos automáticamente a las actitudes positivas hacia la conservación, aunque la investigación psicossocial haya mostrado que este modelo no tiene mucho

apoyo (Ajzen y Fishbein, 1977; Castro, 1994), pues la evidencia sugiere que no existe una relación directa y consistente entre las actitudes que la gente mantiene respecto a un determinado tema y la conducta que posteriormente realiza. Un ejemplo de ello es el resultado de una investigación en la que se preguntaba a la gente su opinión respecto a la situación del país en relación con la crisis energética. El 85 por 100 aproximadamente de los encuestados creían que la crisis era algo serio para su país y casi un 50 por 100 pensaba que ésta empeoraría en el futuro. Ante tales actitudes uno podría esperar una mayor predisposición a implicarse en cualquier acción encaminada a aumentar la conservación de la energía o el ahorro, pero no fue así. La probabilidad de llevar a cabo acciones encaminadas a la conservación de la energía de aquellas personas que consideraban la conservación como la mejor forma de aminorar el problema energético actual no fue mayor que la del resto de las personas encuestadas. La segunda teoría antes mencionada se basaba en la idea de que el consumidor evaluará racionalmente las ventajas económicas de las medidas de conservación de la energía (créditos, rebajas, ahorro, etc.) y actuará en su propio interés económico, y ya hemos comentado las dificultades que tiene para explicar el comportamiento de los usuarios, por ejemplo, en Estados Unidos.

3.3. Una alternativa psicosocial: la influencia social

Dado el fracaso que las diferentes campañas en la promoción de ahorro de energía han ido cosechando, se han planteado algunas alternativas adoptando como marco de referencia a las aportaciones realizadas desde la psicología social. Como señala Stern (1992), las ciencias sociales y del comportamiento van a desempeñar un papel esencial en la solución de los problemas ambientales. No es posible plantearse una solución de los problemas del medio ambiente sin considerar los patrones de conducta de las personas e ignorando su estilo de vida. Concretamente, en psicología social se han realizado algunas intervenciones en la problemática me-

dioambiental adoptando como marco de referencia las investigaciones sobre influencia social, dado que los fenómenos de influencia son los procesos a través de los cuales durante las interacciones sociales, directas o simbólicas, los individuos y los grupos forman, mantienen, difunden y modifican sus modos de pensamiento y acción (Pérez y Mugny, 1988). Durante la década de 1980 se desarrollaron programas de intervención basados en estrategias que perseguían un cambio conductual sostenido por la propia persona, en la eficacia del compromiso (Katzew y Pardini, 1988), en el papel de los grupos minoritarios (por ejemplo, Greenpeace), en la comunicación persuasiva (Castro, 1994) o en la participación social.

1. Modelo de Constanzo, Arched, Aronson y Pettigrew (1986)

En esta misma línea, Constanzo y cols. (1986) desarrollaron un modelo que trataba de integrar aspectos de índole económica y de tipo actitudinal con procesos de influencia social. Los autores partían del supuesto fundamental de que informar para la acción es algo muy complejo donde intervienen muchos elementos que van desde la exposición a información relevante sobre cómo conservar la energía hasta la adquisición de dispositivos tecnológicos para conservarla. Para que la intervención sea efectiva y la gente realmente decida seguir las instrucciones recomendadas han de ocurrir una serie de procesos entre los que son de crucial importancia los de influencia social. El modelo incorpora dos tipos de factores relacionados entre sí: factores psicológicos (procesamiento de la información) y factores posicionales (características de la situación individual que favorecen o dificultan la acción). Los primeros incluyen aquellos procesos necesarios para que la persona lleve a cabo la acción recomendada, y los segundos contribuyen facilitando o inhibiendo la conducta de los usuarios que están psicológicamente motivados para la acción. Por último, cuando ya se ha tomado la decisión de adquirir el dispositivo y se ha instalado, la evaluación que se haga de los resultados contribuirá en gran medida a la conducta de conservación futura; así

pues, si se experimentan buenos resultados, será más probable que las personas que ya lo han hecho antes sigan adquiriendo otros dispositivos o que recomienden el suyo a conocidos y amigos.

Veamos cada una de estas variables de forma más pormenorizada:

Factores psicológicos

Para ser efectivo el mensaje debe ser **percibido** (lo que incluye a la atención y comprensión, fundamentalmente). Basándose en los resultados que han mostrado que la gente percibe mucho mejor la información vívida (que, por ejemplo, la estadística) (Stern, 1992), Yates y Aronson (1983) sugirieron la utilización de anuncios/cuentas/facturas de propietarios consumidores, presentación de información general sobre individuos concretos que han ahorrado energía y dinero gracias al reajuste realizado, informar sobre clientes superconservadores, etc. Para conseguir que la **evaluación sea positiva**, ya hemos señalado que es muy importante que la fuente sea percibida como creíble, aunque también tiene su importancia el atractivo de la fuente, la semejanza con el perceptor o el poder. Por último, en lo que se refiere a **la memoria**, las personas tienden a recordar la información que es compatible con sus actitudes iniciales y valores. En este sentido cobra especial relevancia el modelado como estrategia para inducir comportamientos específicos (Aragonés, 1985).

Factores posicionales

El modelo propone cuatro variables que se han de tener en cuenta: *a*) estatus socioeconómico (las personas con mayores **ingresos** suelen ser los que están más dispuestos a invertir en nuevas tecnologías que además les suponen un mayor ahorro); *b*) posesión de la vivienda (los propietarios se preocupan más por el ahorro de energía que los arrendatarios); *c*) tecnología con la que cuenta la casa (la existencia de microondas, horno y nuevas tecnologías en general indica que sus habitantes se sienten atraídos por la innovación y son más propensos a invertir en este tipo de dispositivos), y *d*) presencia

de algún miembro de la familia que se responsabilice del mantenimiento y reparación de los dispositivos (a veces este hecho suele ser la principal barrera que la gente tiene para comprometerse con las nuevas tecnologías).

Una vez que el dispositivo ha sido adquirido e instalado, ¿cuál será su efecto sobre la conducta y actitudes futuras del consumidor respecto a la conservación de la energía? Parte de la respuesta viene dada por la investigación llevada a cabo sobre retroalimentación y procesos de auto-justificación. En general, la tecnología hace que la energía que utilizamos sea invisible y por tanto no sabemos muy bien en qué gastamos el dinero. A veces mantenemos ideas erróneas sobre lo que más nos cuesta y por estas razones los investigadores han utilizado tres métodos para aportar información «visible»: la instalación de dispositivos que monitoricen el uso de la energía, suministrar al consumidor lecturas diarias o semanales de los contadores, y expedir facturas detalladas mostrando su eficacia. Esto es útil sobre todo cuando existe un presupuesto fijado para consumo de energía. La eficacia de esta propuesta ha sido mostrada en estudios como los de Staats y Harland (1997), que desarrollaron un programa de intervención, el *Ecoteam* (sobre control de residuos y ahorro de recursos) basado en la información, retroalimentación sobre las conductas proambientales y apoyo social. A los participantes se les reunía en grupos pequeños. Primero se les daba información sobre los antecedentes de los problemas ambientales, así como de las conductas proambientales específicas, y luego se les proporcionaba información periódica de los resultados colectivos de las acciones de ahorro realizadas por el conjunto *Ecoteam*. En los grupos se discutían las ideas y los efectos del programa de ahorro, promoviendo compromiso personal y apoyo social. Los resultados indicaron una disminución significativa del consumo de recursos y de la cantidad de desperdicios domésticos generada (Suárez, 2002).

Siguiendo la teoría de la disonancia cognitiva, podemos decir que una vez que el consumidor ha invertido libremente tiempo, esfuerzo y dinero en adquirir nuevas tecnologías para ahorrar energía,

estará motivado para justificar esa conducta, y racionalizará sus decisiones sobre la conveniencia y ventajas de conservar la energía en el futuro. Según esta teoría, cuando una persona ha tomado una decisión, sobre todo si es difícil, se centrará en los aspectos positivos de la alternativa elegida y devaluará los aspectos positivos de la alternativa rechazada (Brehm, 1956). Este proceso de «autojustificación» o «autopersuasión» es más fuerte cuando el compromiso con la decisión es costoso e irrevocable. De la misma manera, una vez que la persona ha contraído un pequeño compromiso para realizar una acción, es más probable que en el futuro se comprometa en acciones más importantes. En este caso, pequeñas inversiones en nuevas tecnología para la conservación de la energía (burlante o aislante) ayudan a preparar el terreno para una conducta de conservación más costosa (revestimiento de las paredes y techos), sobre todo si el compromiso se ha hecho público. Katzve y Parolin (1988) consideran el compromiso como un aspecto central del control interno de la conducta y lo definen como «una promesa formal, explícita y pública para desarrollar una conducta objetivo específica». Esta técnica se ha utilizado, por ejemplo, en Andalucía para evitar conductas de riesgo en relación con los incendios forestales. Se realizó una campaña sobre la defensa de los bosques, en la cual los ciudadanos se comprometían personalmente con nombres y apellidos a asumir ciertas conductas preventivas y a informar a personas de su entorno acerca del problema de los incendios forestales. La campaña redujo considerablemente el número de incendios producidos en 1995 (Castro, 1996).

2. Utilización de los resultados obtenidos en la investigación psicosocial para conseguir el ahorro de energía

Como hemos comentado, las campañas de conservación de energía no han tenido el éxito deseado entre otras razones porque los mensajes que se lanzan son aburridos, vagos, o porque la información puede resultar demasiado compleja. La publicidad sobre energía suele presentarla como un pro-

ducto que se compra y se vende, pero realmente no es lo mismo que cualquier otro producto. Los psicólogos sociales han señalado que la conservación de la energía es un ejemplo de **difusión social** más que de cambio de actitudes o proceso racional de toma de decisión, enfatizando la importancia de los grupos de referencia. La investigación ha mostrado que la información que se recibe a través de canales interpersonales es más probable que sea percibida, evaluada favorablemente, entendida y recordada que aquella información que se recibe de fuentes impersonales (por ejemplo, la publicidad recogida en panfletos o anuncios). Las personas que invierten en este tipo de tecnologías lo hacen porque han recibido información de sus redes de amigos y conocidos y conocen la efectividad de tales dispositivos a través de ellos.

En condiciones de incertidumbre, las personas suelen evaluar sus propias conductas comparándolas con las de otras que están en situaciones similares. En el caso de la conservación de la energía, las personas se enfrentan a mucha información, a veces compleja y procedente de fuentes que difieren en credibilidad. En casos como éste, la información que se recibe de quienes consideramos similares puede ayudarnos a decidir sobre la decisión que debemos adoptar. En general, las fuentes interpersonales son más potentes que los medios impersonales. Por ejemplo, Leonard-Bartom (1981) encontró que el mejor predictor de la intención de la gente de invertir en dispositivos solares es el número de amigos que tienen tales equipamientos. Algunas de las razones por las que las redes sociales son buenas fuentes de influencia son:

1. La información recibida cara a cara es vívida y personal.
2. Hay más confianza y seguridad en los amigos y conocidos que en una fuente impersonal, como una compañía pública.
3. La imitación y el modelado ejercen una poderosa influencia en la conducta humana. La difusión de la información mediante redes sociales no sólo aporta la misma información, sino también modelos que realizan la conducta deseable.

Ester y Winett (1982) mostraron que la conducta de modelado de la conservación de la energía es más impactante que presentar sólo la información. Aronson y O'Leary (1982-83) hicieron una pequeña demostración en un campus universitario en el que las duchas eran comunes. Introdujeron una señal en las duchas de los chicos aconsejando que cortaran el agua mientras se enjabonaban, con lo que consiguieron una obediencia del 19 por 100 comparado con las duchas en las que no se hacía tal recomendación. Cuando los investigadores utilizaban un *modelo* que realizaba la conducta recomendada cada vez que entraba un chico en las duchas, la obediencia se elevó al 49 por 100, y si eran dos los modelos que realizaban, la conducta se consiguió una obediencia de 67 por 100. Por último, conviene señalar la importancia de la presión social como fuente de influencia social también en el caso de la conducta de ahorro de energía o del cuidado del entorno. Meeker (1997), comparando distintas áreas de descanso y restaurantes, observó que la conducta de tirar basuras al suelo dependía de la distancia a la que se encuentren los contenedores, pero también de la presencia de otras personas en el lugar.

4. APLICACIÓN DE LOS PROCESOS DE INFLUENCIA SOCIAL AL ÁMBITO JURÍDICO: EL JURADO

Los juicios con jurado tienen una larga tradición, situándose sus orígenes alrededor del año 1200 antes de Cristo. Desde entonces y hasta nuestros días la institución del jurado ha adoptado diferentes formas y procedimientos llegando a consolidarse en diferentes países mientras que desaparecía en otros. Aunque al hablar de este procedimiento judicial debemos remontarnos a Grecia y a Roma, en la actualidad los máximos exponentes de esta institución son Estados Unidos e Inglaterra. En este último país, el jurado se remonta al siglo XII, durante el reinado de Enrique II, cuando se elaboró la Carta Magna en la que se otorgaba gran relevancia al jurado, convirtiéndolo en una garantía de libertad individual y traspasando la soberanía del rey al pueblo en lo que a la administración de justicia se refiere. Muy pos-

teriormente, la institución del jurado fue llevada a Estados Unidos y algo más tarde a Francia, extendiéndose después por muchos países, aunque no sin críticas y controversias.

En España, el funcionamiento del jurado fue suspendido por un decreto del presidente de la Junta de Defensa Nacional en septiembre de 1936 (había estado en vigor desde 1820) y se reintrodujo en nuestro sistema jurídico con la restauración de la democracia. Con la institución del jurado se pretendía fortalecer la participación democrática y popular, aunque desde que fue aprobada en 1985 (Ley del Jurado hasta que entró en vigor en noviembre de 1995 transcurrió mucho tiempo, y esta dilatación temporal es, cuanto menos, indicativa de la gran cantidad de polémicas que rodean al tema en cuestión.

El jurado fue concebido como un factor decisivo en la evolución del proceso penal moderno y garantía de los derechos de los imputados (quitándole así poder al rey como ocurría en épocas más remotas), aunque hoy día se cuenta con un poder judicial independiente en la mayoría de los países. La función del jurado se configura en la ley, nos referimos ahora a España, como derecho y como deber. La Constitución Española en su artículo 125 reconoce la participación popular en la administración de justicia dando acceso a los ciudadanos a las funciones públicas en condiciones de igualdad. Concretamente, la Ley del Jurado española permite a los ciudadanos participar en los asuntos que se estipula, en dicha ley y que se recogen en el art. 1.º del capítulo I, donde se establece que es competencia del tribunal del jurado juzgar los delitos contra la vida humana, contra los funcionarios públicos en el ejercicio de sus cargos, contra el honor, de omisión del deber de socorro, contra la libertad y contra el medio ambiente.

4.1. El jurado: aspectos estructurales y procedimentales

Antes de pasar a analizar con más detenimiento las cuestiones relativas a los procesos de influencia social que son los que nos ocupan en este

capítulo, creemos conveniente familiarizar al lector con los aspectos más generales del funcionamiento del jurado, sobre todo en lo que a España se refiere. Fundamentalmente podemos afirmar que existen dos modelos de jurado. El primero, el clásico-anglosajón, suele constar de un *tribunal de hecho* compuesto por jurados legos y que tienen como finalidad la de emitir un veredicto, y de un *tribunal de derecho*, compuesto por jueces profesionales que se encarga de dictar la sentencia. En España tenemos este tipo de jurado, denominado *jurado mixto*. El segundo modelo de jurado, el *escabinado y mixto* (francés y alemán), está compuesto por una mayoría de personas legas y una minoría de jueces profesionales. Este jurado tiene encomendada la función de emitir un veredicto y dictar sentencia de forma conjunta.

Hecha la anterior aclaración, hemos de decir que una de las principales críticas que ha rodeado a la institución del jurado ha sido su propia composición, esto es, la pericia o cualidad que debían tener las personas que iban a formar parte de un jurado y a las que en general se ha tendido a considerar como llenas de pasiones y de prejuicios. Tanto en Estados Unidos como en Francia los primeros intentos de elevar la competencia del jurado pasaban por excluir a determinados grupos (por ejemplo, en Estados Unidos se excluían a mujeres, sirvientes y negros), así como la de exigir ciertos requisitos (edad, idioma, residencia, etc.). En Francia sólo podían formar parte del jurado ciudadanos de clase privilegiada. Si bien hoy día estas limitaciones han dejado de existir, al menos de manera manifiesta, la discriminación categorial de hecho sigue siendo una realidad. No podemos obviar el hecho cierto de que hay determinadas categorías sociales que están subrepresentadas en todas las esferas sociales y por tanto también en el jurado, que generalmente está compuesto, en Estados Unidos, por hombres de raza blanca y de clase media, procedentes de zonas suburbanas o rurales. En España, los requisitos para formar parte del jurado son: ser español mayor de edad, encontrarse en pleno ejercicio de sus derechos políticos, saber leer y escribir, ser vecino —al tiempo de la designación— de cualquiera de los municipios de la provincia en

que el delito se hubiere cometido y no estar afectado por discapacidad física o psíquica que impida el desempeño de la función de jurado (art. 8.º, sección 2.ª del capítulo II de la Ley del Jurado). Si bien las exclusiones manifiestas no se mantienen en la actualidad (salvo las incluidas por ley), existen determinadas fórmulas legales que pueden hacer que el proceso de selección del jurado dé como resultado su homogeneización. La exclusión de determinados miembros del jurado seleccionado originalmente puede hacerse mediante el procedimiento de *recusación causal*, de manera que tanto el abogado como el fiscal o acusación particular pueden convencer al juez de la conveniencia de desestimar la presencia de cualquier miembro del jurado que resulte poco apropiado para el caso que se ha de juzgar. Además de este tipo de recusación, existe también la *recusación perentoria o arbitraria*, lo cual permite excluir a un determinado número de personas sin causa aparente. El número de recusaciones suele variar en función de las jurisdicciones que son las que en último caso tienen la potestad de decidir. En España ambas partes en derecho (acusación y defensa) pueden realizar tres recusaciones sin alegación de motivos. El uso de este derecho que ofrece la ley puede contribuir a crear jurados «apropiados», con las consecuencias que esto puede tener sobre el veredicto.

1. Características individuales

El proceso de selección de los jurados ha suscitado la cuestión acerca de si determinadas creencias y actitudes pudieran influir en los juicios que emitan los jurados, alterando así su veredicto, y bajo qué condiciones es más probable que esta influencia afecte a sus decisiones. La investigación llevada a cabo sobre la toma de decisión de los jurados parece mostrar una relación débil entre las características de los jurados y sus veredictos (Hans y Vidmar, 1982). Sin embargo, una de las características que mayor influencia parecen ejercer en el veredicto es la *ideología*, lo cual ha sido ampliamente mostrado mediante juicios simulados. Así por ejemplo, el autoritarismo se ha relacionado con un incremento en las condenas y peticiones de pena

de muerte (Bray y Nobel, 1987), dato que ha sido corroborado mediante un meta-análisis (Narby, Cutler y Moran, 1993). La *identidad étnica* también puede influir en las decisiones cuando se trata de casos en los que dicha identidad es una cuestión saliente (recuérdese el famoso «caso de Rodney King», en el que unos policías blancos apalearon a un ciudadano negro en Los Ángeles) (Dovidio, Smith, Donnella y Gaertner, 1997). No obstante, no siempre los jurados intentan beneficiar en sus veredictos a los miembros de su propio grupo. Así por ejemplo, en Estados Unidos se ha encontrado que a veces los ciudadanos blancos quieren mostrar con sus decisiones que no son racistas (Sommers y Ellsworth, 2000). La pregunta que debemos hacernos a continuación es si realmente ciertas actitudes y creencias pueden influir en la decisión de los jurados, ¿en qué condiciones ejercen una mayor influencia? Sabemos que las actitudes predicen mejor las conductas cuando hay un nivel de especificidad, esto es, las personas que mantengan actitudes favorables hacia la pena de muerte tenderán a emitir veredictos en esta dirección (en los países donde existe esta pena), sobre todo cuando estén juzgando delitos contra la vida (homicidios, asesinatos). La investigación también ha mostrado que las actitudes y estereotipos influirán en las decisiones de los jurados, sobre todo cuando la evidencia que se muestre durante el proceso oral sea ambigua, cuando el caso a juzgar sea de gran complejidad o cuando haya premura de tiempo y deba tomarse una decisión en un corto espacio de tiempo (Gordon, 1993; Kaplan y Miller, 1978).

2. Homogeneidad del jurado

Otro de los resultados más sólidos de la investigación llevada a acabo sobre la toma de decisión del jurado es el que hace referencia a la *homogeneidad del grupo*. La mayoría de los estudios sugieren que un jurado homogéneo disminuye la probabilidad de que los puntos de vista de miembros de categorías sociales minoritarias sean debidamente expresados y escuchados. Tales omisiones pueden verse exacerbadas por las propias reglas de deliberación, una importante variable de procedi-

miento que afecta al veredicto final. Una de las reglas procedimentales es, por ejemplo, la *unanimidad*; la mayoría de los tribunales de Estados Unidos requieren el criterio de unanimidad, aunque existen excepciones (por ejemplo, en Oregón se exigen al menos 10 de los 12 miembros que componen el jurado para emitir un veredicto condenatorio, a no ser que sea un caso de pena de muerte). En España, el jurado está compuesto por nueve personas, de las cuales se necesita una mayoría de cinco para un veredicto de inocencia y siete para un veredicto de culpabilidad. Las votaciones son *terminales* y no se permite la abstención. Como se puede observar, las reglas de decisión tienen un sesgo a favor del imputado (*in dubio pro reo*), siendo ésta una de las máximas de la justicia.

3. La regla de decisión

¿Afecta al veredicto final el tipo de regla adoptada? En el caso de tratarse de una regla de «mayoría», es evidente que se reduce el tiempo de discusión y hay una mayor tendencia a que no sean escuchadas las opiniones minoritarias. Cosa bien distinta es cuando se requiere la unanimidad, que fuerza a debatir y deliberar intentando convencer a las minorías disidentes. La complejidad de las interacciones mayoría/minoría ha quedado de manifiesto en películas famosas como *Doce hombres sin piedad* o *Coacción a un jurado*, en las que el proceso de deliberación se dilata en el tiempo porque surge una minoría que se opone a la opinión de la mayoría y con su planteamiento hace que algunos de los que habían tomado una decisión previa se replanteen su postura para integrar la información aportada por la minoría, de manera que al final la minoría logra invertir el veredicto inicial. Sin embargo, hay suficiente evidencia empírica que indica que la probabilidad de condena no es apreciablemente alterada por el requerimiento de unanimidad. Muchos estudios experimentales sugieren poca, cuando no ninguna, diferencia en la proporción de condenas como resultado de utilizar la regla de unanimidad frente a una regla de mayoría de 2/3, por ejemplo. Sin embargo, sí se ha encontrado un incremento en el número de juicios nulos cuan-

no se requiere la unanimidad (Davis, Kerr, Atkin, Holt, y Meek, 1975; Nemeth 1977). Por ejemplo, Kalven y Zeisel (1966) encontraron que en aquellas jurisdicciones que requieren la unanimidad había un 5,6 por 100 de juicios nulos (por incapacidad de llegar a un acuerdo), mientras que en las jurisdicciones en las que se alcanzaba el veredicto con una regla de quórum o mayoría este porcentaje fue del 3,1 por 100. Lo que la investigación ha mostrado es que tras la primera ronda de votaciones la postura que adopta la mayoría suele ejercer una importante influencia en el veredicto final, es decir, que la decisión adoptada por la mayoría suele servir como referencia para el veredicto final. El criterio de unanimidad no sólo no suele producir cambios en el resultado final, sino que además incrementa la probabilidad de que haya juicios nulos.

La evidencia que sugiere que la mayoría gana es amplísima. Kalven y Zeisel (1966), recogiendo los resultados de las primeras rondas de votación en los jurados, encontraron que cuando 7 de los 12 votos estaban a favor de la culpabilidad (lo cual significaba que 5 estaban a favor de la inocencia), la decisión mayoritaria de «culpabilidad» fue el veredicto final en el 86 por 100 de los casos. Cuando 7 de los 12 votos favorecían la no culpabilidad, la decisión mayoritaria de «no culpable» fue el veredicto final en el 91 por 100 de los casos. Tales hallazgos están corroborados por un amplio trabajo experimental que demuestra que independientemente de la regla de decisión adoptada parece existir una regla de decisión *normativa* de modo que si 2/3 partes de los individuos están de acuerdo, éste será el veredicto final con una altísima probabilidad.

Pese a esta tendencia, la justicia pretende subsanar en la medida de lo posible aquellos sesgos que pudieran acontecer fundamentalmente cuando la mayoría de la que hablamos está integrada por miembros de una determinada categoría social (por ejemplo, personas de raza blanca, hombres, defensores de una determinada ideología política, etc.) o cuando la mayoría reciba, de alguna manera, «presiones» sociales para decidir en determinada dirección. Tales efectos, en caso de darse, podrían erosionar la confianza de la ciudadanía en la justi-

cia y en los veredictos emitidos. Valga como ejemplo lo ocurrido en el juicio celebrado en el País Vasco contra Mikel Otegi, que fue absuelto en 1995 por un jurado popular. Mikel Otegi era miembro de un grupo vinculado a Jarrai (izquierda abertzale) que acudió la noche anterior a los hechos a un concierto organizado por dicho grupo. A la mañana siguiente mantuvo una discusión con un ertzaina de paisano en un bar donde se encontraba desayunando y le agredió. Poco después, al llegar a su casa —un caserío de Itxasondo (Guipúzcoa)—, se presentó allí un coche con dos miembros de la policía autónoma vasca. Creyó que iban a detenerle, cogió su escopeta y disparó contra ellos. El jurado, compuesto por ocho mujeres y un hombre emitió un veredicto según el cual «Mikel Otegi ha sido declarado no culpable de los delitos de asesinato en concurso con atentado por no ser en absoluto dueño de sus actos en el momento de cometer los hechos». El dirigente abertzale Karmelo Landa respaldó al joven radical y enmarcó los hechos dentro del «clima de tensión que se vive en Euskal Herria». El veredicto fue dado a conocer por un agente judicial, ya que los miembros del tribunal pidieron que la lectura del mismo se hiciera a puerta cerrada, sin la presencia de los familiares de ninguna de las dos partes y estando presentes solo el juez, el abogado defensor, el fiscal y Otegi. También pidieron que se destruyeran las actas y documentos donde figuraran sus nombres. Es más, los jurados solicitaron que en la sala ni siquiera hubiera agentes de la policía autónoma vasca. Los abogados y el fiscal no facilitaron los datos de la votación del jurado, si bien la ley establece que para absolver a un inculcado tiene que haber como mínimo cinco de los nueve votos emitidos. Tanto la acusación como el Ministerio Fiscal (este último pedía 55 años de cárcel por los delitos de «asesinato» y «atentado contra agentes de la autoridad») recurrieron al Tribunal Superior de Justicia y el fiscal pidió que se repitiera el juicio en Madrid. El TSJ anuló el juicio anterior y Otegi huyó en julio de 1997. La presunción de que el jurado no tomó su decisión de manera totalmente libre puede verse respaldada por los hechos que acabamos de comentar, así como por el alto número de excusas presentadas por los candi-

datos a formar parte del jurado —19 de las 36 personas elegidas por sorteo presentaron alegaciones.

4. Composición del jurado

En Francia, además de la regla de decisión (se requiere 8 votos de 12 para un veredicto de culpabilidad) una variable importante es la composición del jurado, que suele estar compuesto por 3 jueces profesionales y 9 jurados legos, que además de emitir el veredicto dictan la sentencia. Este tipo de jurado (mixto o escabinado) surge como respuesta a la creencia de que los jurados puros son por sí mismos o demasiado indulgentes o demasiado severos (Stafani y cols. 1980). Por ejemplo, los estudios muestran que los jurados (legos o puros) son percibidos como muy indulgentes en crímenes pasionales y muy punitivos en delitos contra la propiedad. Por este motivo, la reforma de 1941 (en Francia) permitía tanto a jueces como a jurados legos deliberar juntos. El efecto de esta reforma fue, sin embargo, la elevación del número de condenas, ya que si el número de absoluciones era aproximadamente del 25 por 100 antes de la reforma de 1941, en el período entre 1941 y 1951 descendieron al 8-13 por 100. A esto hay que añadir el dato encontrado en Estados Unidos según el cual existe un alto índice de acuerdo entre jueces y jurados y, cuando no se da tal acuerdo, lo que aparecen son veredictos que favorecen a los imputados (garantía de presunción de inocencia). Como indicaron los estudios de Kalven y Zeisel (1966), jueces y jurados solían estar de acuerdo en el 78 por 100 de los casos. Del 22 por 100 restante, el jurado era más indulgente en un 19 por 100 y los jueces lo eran en el 3 por 100 (Stafani, Levasseur y Bouloc, 1980). Una vez más es difícil argumentar si una reducción en la proporción de absoluciones es mejor o peor forma de hacer justicia, dado que no podemos saber cuál hubiese sido el veredicto correcto. Sin entrar a juzgar aquí ahora si son mejores o peores los jueces o los jurados para tomar este tipo de decisiones, o si jueces o jurados son más vulnerables a posibles tipos de influencia, lo verdaderamente importante es saber cuál es el camino que nos lleva a conseguir la verdad. La combi-

nación de jueces y jurados legos se ha planteado como una buena opción según algunos especialistas (porque al evitar la homogeneidad del grupo se impide el pensamiento grupal que puede llevar a tomar decisiones más arriesgadas y menos basadas en la evidencia), pero sin duda presenta diferencias de estatus, lo cual supone un desequilibrio en el proceso de influencia (las personas de mayor estatus —jueces— es probable que acaben imponiendo su opinión por su pericia, por su información o por su legitimidad). No obstante, también existe esta diferencia de estatus en los tribunales de justicia, dado que pese a estar constituidos por jueces profesionales, sólo uno de ellos ostenta el cargo de presidente y el resto son asistentes. Hay estudios muy interesantes que demuestran que aunque no existe una relación entre el estatus y estar en posesión de la verdad, sin embargo, el estatus tiende a prevalecer a la hora de adoptar una postura o tomar una decisión mediante un proceso de influencia social. De forma parecida opera la mayoría: la gente tiende a adoptar la opinión de la mayoría, sea correcta o no (Asch, 1956).

Podemos decir, pues, que mediante las variables de tipo estructural (composición del jurado) y procedimental (regla de decisión), se podría conseguir que los puntos de vista de las minorías pudieran ser expresados y mantenidos. Exponer a un grupo a la opinión de una minoría es importante por dos razones: 1) porque previene el pensamiento (grupal) convergente que es típico de grupos que no están expuestos a una minoría disidente y que suelen tener una ilusión de unanimidad que asfixia la crítica, y 2) porque la minoría disidente, independientemente de que esté o no en lo cierto, aumenta la calidad del proceso de deliberación y de la decisión adoptada. En numerosos estudios en los que se han utilizado tareas cuya solución puede determinarse de forma precisa, se ha encontrado que la exposición a una minoría con puntos de vista diferentes aumenta la calidad del pensamiento y la exactitud de los juicios que se emiten. Y lo más importante, esos beneficios aumentan cuando la posición de la minoría es incorrecta, esto es, incrementa el pensamiento divergente obligando a los demás a considerar múltiples perspectivas. Quienes se exponen

una minoría disidente desean más información y la recuerdan mejor (Nemeth, 1995), y además suelen estar más interesados en las posibles versiones del caso que juzgan y requieren más información para tomar una decisión (Nemeth y Rogers, 1996). Como ya se ha indicado en la primera parte de este capítulo, la innovación es la forma de influencia que tienen los grupos minoritarios, quienes pueden influir sobre la mayoría siempre que logren crear en ella un conflicto. Su éxito dependerá sobre todo de la consistencia que mantengan en su postura. De modo que una minoría consistente (acuerdo entre los miembros de la minoría y persistencia temporal en ese acuerdo) tenderá a romper con la norma imperante y generará incertidumbre en la mayoría, además de convertirse en el centro de atención. La mayoría tiene que acercarse a la posición minoritaria si quiere restaurar la estabilidad social, el acuerdo y la coherencia cognitiva.

5. APLICACIÓN DE LA INFLUENCIA SOCIAL A LA REDUCCIÓN DEL CONSUMO DE TABACO

En este apartado trataremos de analizar brevemente el estado actual de la conducta de fumar para pasar a continuación a evaluar algunas de las aproximaciones que desde una óptica preventiva se han llevado a cabo. Acabaremos analizando las dificultades con las que se han encontrado tales propuestas a la luz de la investigación sobre los procesos de influencia social.

5.1. Estado actual del problema

Desde un punto de vista tanto teórico como práctico el consumo de tabaco puede ser considerado como uno de los principales desafíos de la conducta humana. Desde mediados de la década de 1950 las autoridades sanitarias comenzaron a informar sobre el daño que la conducta de fumar causaba sobre la salud, y desde entonces las principales campañas de prevención no han cesado en su intento de convencer a los ciudadanos de la conve-

niencia de dejar este hábito. Sin embargo, el consumo de tabaco ha aumentado en España en los últimos cinco años; mientras que en 1997 un 33,1 por 100 de los españoles reconocía fumar de forma diaria, en el año 2001 esta proporción se elevó hasta el 34,4 por 100 según datos de la Encuesta Nacional de Salud. Este incremento se produjo sobre todo entre en la población femenina fumadora, que ha pasado del 22,9 por 100 que fumaba en 1987 al 27,2 por 100 que lo hacen en la actualidad, mientras que en la población masculina ha habido un descenso sensible del 55,1 por 100 al 42,1 por 100 en ese mismo período.

Las principales armas que se han utilizado para reducir el consumo de tabaco han sido las económicas (aumentar el precio del tabaco), legislativas (prohibir su consumo en ámbitos públicos como el caso de Irlanda, donde desde marzo de 2004 queda prohibido fumar en todos los lugares públicos), informativas (campañas sobre los riesgos y peligros) y la investigación conducente a analizar los posibles factores sociales y psicológicos relacionados con dicha conducta. Sin embargo, como acabamos de comentar, los resultados no son muy halagüeños. En España, 56.000 personas mueren cada año por enfermedades relacionadas con el tabaco, lo que equivale a más de 1.000 personas a la semana; el tabaco causa una de cada cuatro muertes en los varones, siendo la principal causa el cáncer de pulmón; entre las mujeres los perjuicios son por ahora menores, dado que se han incorporado más tarde a este hábito, pero es previsible que aumenten en los próximos años.

Muchas campañas informativas y de sensibilización para reducir el consumo de tabaco se han basado en los planteamientos clásicos estudiados en mensajes persuasivos. De una parte se ha tendido a utilizar mensajes racionales en los que se exponen y argumentan los peligros de fumar. De otra parte se ha echado mano de los mensajes emocionales y, más concretamente, de las llamadas al miedo. También ha sido habitual recurrir a la utilización de las variables clásicas consideradas como importantes para que un mensaje persuasivo sea influyente, como la utilización de fuentes atractivas y creíbles. Sin embargo, aunque posiblemente necesarias, las

campañas informativas y persuasivas no se han mostrado totalmente eficaces para la consecución de sus propósitos, por lo que otras líneas de intervención procedentes del marco de la influencia social han empezado a ser exploradas.

5.2. Análisis de los efectos de las campañas de prevención del consumo de tabaco desde la influencia social

Una de las más recientes perspectivas que se han utilizado en las estrategias encaminadas a prevenir el tabaquismo parte de la consideración del consumo de tabaco como una conducta que amenaza a la identidad social de los fumadores, creando así un grupo estigmatizado. Así, mientras que el mantenimiento de determinadas actitudes solamente refleja la posición que un individuo tiene respecto al objeto de actitud (por ejemplo, llevar puesto el casco cuando conduce una motocicleta), otras actitudes definen la identidad de las personas, determinando su grupo social o definiendo aspectos importantes de su autoconcepto (por ejemplo, tener una determinada ideología, estar a favor de los matrimonios homosexuales, etc.). La conducta de fumar es una de estas últimas.

1. Amenaza a la identidad

La iniciación en el consumo del tabaco para la mayoría de las personas no es un hecho vacío de significado, sino que está normalmente motivada por la necesidad de ser considerado como un adulto, obtener reconocimiento social o ser aceptado por el grupo. Es un hecho contrastable que los fumadores hoy día se sienten fuertemente identificados con su grupo (Echebarría, Fernández y González, 1994). Por este motivo, cuando nos planteamos intervenir sobre este tipo de conductas no podemos abordarlo como un mero cambio de conductas o actitudes, sino, en gran medida, como un cambio de identidad.

La identidad de las personas puede afectar a sus conductas de dos formas principalmente:

1. La gente necesita actuar de acuerdo con su autoconcepto y realizar conductas consistentes con aquellos aspectos relevantes para su identidad (Heider, 1958). Steele (1988) ha subrayado la dificultad que existe para cambiar las cogniciones en las que se basa nuestro autoconcepto. Basándose en la teoría de la disonancia cognitiva, Steele piensa que algunas formas de disonancia pueden amenazar la integridad del autoconcepto haciendo que la persona se sienta estúpida, inmoral o desarrolle cualquier otro tipo de visión negativa de sí misma. Si en esas circunstancias las personas tienen la oportunidad de realzar su autoimagen, entonces no les preocupará que exista inconsistencia cognitiva. De esta manera, la necesidad de autoafirmación parece superar a la necesidad de consistencia. Cuando Festinger formuló la teoría de la disonancia cognitiva en los años 1950 era mucho más probable que cualquier fumador redujera la disonancia generada por los primeros descubrimientos acerca de los efectos perjudiciales que el tabaco tenía sobre la salud, bien cambiando el hábito, bien racionalizando y disminuyendo la importancia de los elementos disonantes (la conducta de fumar y la creencia de que ésta perjudica a la salud). Sin embargo, Steele (1988) indica que en la actualidad para un fumador —estadounidense sobre todo, pero occidental en general— estas estrategias serían de poca utilidad. La evidencia de que fumar produce efectos indeseables para la salud es incuestionable y la desaprobación social hacia los fumadores resulta abrumadora. Sin embargo, mucha gente continúa fumando y probablemente esto ocurre debido a que desarrollan ciertos mecanismos psicológicos adaptativos que no estaban contemplados en la teoría de la disonancia cognitiva. Hoy día, el principal problema que tienen los fumadores occidentales no es el provocado por la propia inconsistencia (fumar, hábito perjudi-

cial), sino por la amenaza que la inconsistencia supone para la propia integridad del yo, es decir, percibirse a uno mismo como una persona sin control o poco valiosa. En consecuencia, la persona no necesita reducir la inconsistencia, sino la amenaza para su identidad que ésta le produce, lo cual podría lograrlo, por ejemplo, afiliándose a la lucha por una buena causa, dedicándole más tiempo a sus hijos o por cualquier otro medio que le permita afirmar que él o ella es una persona valiosa.

2. Según la teoría de la identidad social (Tajfel y Turner, 1986), las personas estamos motivadas tanto para mantener una identidad social particular y las conductas relacionadas con ella, como para cambiar. En este sentido, en la medida en que uno se identifique a sí mismo como miembro de una categoría social (fumador) incrementará la tendencia a comportarse de acuerdo a su pertenencia grupal (fumar). Según esta teoría, cuanto más se identifique una persona con los fumadores, más tenderá a actuar como uno de ellos y menos dispuesto estará a dejar de fumar.

Si realmente la identidad es una variable tan importante, ¿podría predecir realmente la intención de dejar de fumar? Falomir y Invernizzi (1999) llevaron a cabo un estudio con una muestra de estudiantes, todos fumadores, que debían contestar un cuestionario que contenía aspectos relacionados con el consumo de tabaco y que incluía medidas sobre actitudes («¿qué piensas sobre dejar de fumar?»), norma subjetiva («¿cuántos amigos prefieren que dejes de fumar?»), control percibido («¿te sientes capaz de dejar de fumar?»), identidad como fumador («¿en qué medida te sientes identificado con los fumadores?»), conducta de fumar («¿cuántos cigarrillos fumas al día?») y la intención de dejar de fumar («¿vas a intentar dejar de fumar?»). Un análisis de regresión mostró que la identidad como fumador jugaba un papel importantísimo y directo en la explicación de la conducta de fumar, así como en la intención de dejar de hacerlo, aun cuando el

efecto de las demás variables hubiera sido controlado. ¿Qué significa este resultado? Posiblemente que, dado que la identidad como fumador juega un papel central, es posible que lo que hagan muchas campañas anti-tabaco sea amenazar la identidad de los fumadores haciéndoles parecer ante el resto de la sociedad como seres manipulados por la industria del tabaco o por sus propias inseguridades y adicciones. Siguiendo este razonamiento, una política acertada sería la de tratar de reducir la identidad de los fumadores (esto es, que no sea tan importante para la persona ser fumador), de manera que la conducta de fumar sea menos significativa y pierda parte de su función social y psicológica, lo cual parece bastante difícil en el caso de los más jóvenes, entre los que parece tener fundamentalmente una base funcional (para muchos de ellos fumar es el medio para conseguir amigos, aceptación, éxito social, etc.) (Chassin, Presson y Sherman, 1990). Por tanto, si hemos de debilitar la identidad de los fumadores, las campañas no deberían centrarse sólo y exclusivamente en mensajes relativos a las consecuencias del tabaco para la salud, sino que también deben aludir a la identidad social de los fumadores como grupo; por ejemplo, descalificando la imagen de los fumadores, regulando el consumo de tabaco en lugares públicos o mostrando a los no fumadores como verdaderos modelos a imitar (aumentando su legitimidad social). Pero cuando esto se ha llevado a la práctica y la identidad de los fumadores se ve amenazada, lo que se ha observado es que se activa una motivación defensiva que lleva a los fumadores a tratar de hacer valer sus derechos, proteger su identidad resistiéndose aún más a las campañas antitabaco y consiguiéndose el efecto contrario al deseado.

2. Motivación defensiva

¿Por qué se activa esta motivación defensiva? La TIS asume que la gente no sólo está motivada para mantener su identidad social, sino para lograr identidad social positiva y esto se logra mediante el ensalzamiento del grupo. Dado que la pertenencia a un grupo de alto estatus (no fumadores) suministra identidad social positiva y mayor autoes-

tima que pertenecer a un grupo de estatus inferior, los miembros del grupo de bajo estatus estarán motivados a restablecer la identidad positiva, bien mediante acciones cognitivas (reestructuración cognitiva), bien mediante la acción colectiva (solicitando mayor tolerancia a los fumadores) o mediante acciones individuales (dejando de fumar para pasar a formar parte del grupo más valorado, los ex fumadores). La TIS predice que una mayor identificación social con el grupo incrementa la probabilidad de poner en marcha estrategias de tipo colectivo (Simon y cols., 1998) y reduce el uso de estrategias individuales. Por tanto, en orden a defender su identidad personal, las personas podrían optar por defender su identidad social actual (fumador) más que por cambiarla. Si esto es así, cualquier acción que sea percibida por los fumadores como una amenaza a su identidad tendría el efecto contrario, ya que tratarán por todos los medios de defender su identidad social manteniendo una imagen positiva de su grupo. Pero ¿qué aspectos del contexto social contribuyen a activar la motivación defensiva?

Saliencia de la categoría social

Uno de ellos sería la saliencia de la categoría social en el contexto social. La reacción defensiva podría ocurrir cuando el contexto acentúa la categorización de fumadores y no fumadores. En este caso, la motivación defensiva está determinada, por un lado, por aspectos del contexto social (saliencia fumadores vs. no fumadores), y por otro, por la amenaza a la identidad de los fumadores. Un contexto social como el actual que refuerza la categorización en fumadores y no fumadores aumenta por tanto la motivación defensiva. La identificación que los fumadores hacen con su grupo parece ser el factor principal que subyace a la representación de la conducta de fumar. Es notorio que la mayoría de las campañas antitabaco tienden a hacer saliente dicha categorización.

Saliencia del mensaje

El segundo aspecto que incrementa la motivación defensiva es la saliencia del mensaje persua-

sivo que da argumentos en contra del consumo de tabaco reforzando una imagen negativa de los fumadores. Podemos esperar que los fumadores con una fuerte identidad de grupo reaccionarán a dicho mensaje de manera más defensiva que los fumadores con una identidad más débil. Falomir e Invernizzi (1999) confirmaron esta idea mediante un estudio experimental. Entonces, ¿qué pueden hacer las campañas antitabaco para evitar la motivación defensiva de los fumadores? La respuesta parece apuntar a la necesidad de ayudar a los fumadores a tratar con la amenaza a su identidad que suponen las campañas antitabaco. Los fumadores no sólo deben enfrentarse a la amenaza a su identidad, sino también a un contexto de relaciones sociales que exerce cierta medida les impone la aceptación de dicha amenaza, ya que las campañas suelen utilizar mensajes persuasivos que pueden resultar coercitivos (prohibición expresa de fumar en determinados establecimientos y lugares). Probablemente la mayoría de los fumadores han interiorizado la amenaza a su identidad y saben perfectamente que es necesario cambiar de conducta; por lo tanto, quizá el esfuerzo debemos dirigirlo al diseño de mensajes persuasivos para que tenga ese efecto coercitivo. Hoy día la mayoría de las intervenciones para reducir el consumo de tabaco están basadas, en el hecho de que una fuente de alto estatus (con credibilidad, como un doctor, un experto o una autoridad sanitaria) generarán mayor dependencia informativa (Kelman, 1958). Los fumadores atribuirán más credibilidad a una fuente de alto estatus, creerán más lo que les dicen y ejercerán mayor influencia que si se trata de una fuente de bajo estatus. Sin embargo, lo que parece ser una ventaja puede convertirse en una desventaja, ya que en ocasiones una fuente de alto estatus puede suponer una amenaza a los fumadores que tienden a responder con reactancia (tratando de recuperar la libertad amenazada por el mensaje coercitivo). La investigación en reactancia ha mostrado claramente que los sentimientos de pérdida de libertad resultan un descenso en la intención de dejar de fumar (Falomir e Invernizzi, 1999). Estos autores pusieron a prueba la hipótesis de la reactancia, y los resultados que encontraron mostraron que los expertos habían ejercido influencia sólo

ando el mensaje dejaba libertad de elección a los participantes. Los fumadores fueron sensibles a la amenaza a su libertad inducida mediante un mensaje no coercitivo, mientras que los no fumadores fueron sensibles solamente al contenido del mensaje. Además, el mismo patrón de resultados fue encontrado con respecto a la motivación de los fumadores de defender su hábito (por ejemplo, los fumadores mantenían actitudes más favorables al consumo de tabaco y expresaban una escasa intención de dejar de fumar cuando el mensaje fue formulado en términos coercitivos que cuando éste fue formulado de manera más opcional).

Apoyo social

Por último, el apoyo social parece ser un importante concomitante de las actitudes hacia el consumo de tabaco y se considera como un mecanismo de protección de la identidad social de los fumadores. Siendo así las cosas, uno podría esperar que el apoyo social (el acuerdo que percibe de su grupo en lo que se refiere al consumo de tabaco) inhiba la influencia sobre la intención de dejar de fumar cuando el mensaje coercitivo sea fuerte, mientras que la ausencia de tal apoyo social podría facilitar tal influencia. Los resultados obtenidos en la investigación llevada a cabo en esta área han mostrado que existe una gran variedad de motivos que pueden estar operando en el marco de la influencia social. Cuando el mensaje persuasivo es fuerte y los fumadores no tienen el apoyo de su grupo, se observó tanto el efecto de la reactancia (reducción del acuerdo con el mensaje antitabaco) como la intención de dejar de fumar. Por otra parte, los fumadores reaccionaban contra el mensaje persuasivo fuerte aunque la dificultad en defender

su identidad social podía llevarles a incrementar su intención de dejar de fumar. Sin embargo, ambos efectos desaparecían cuando el mensaje persuasivo era fuerte y los fumadores tenían apoyo social. En este caso, el apoyo social lleva a los fumadores a incrementar su identificación con el endogrupo y así reduce su intención de abandonar el grupo.

6. COMENTARIO FINAL

Como hemos tratado de recoger a lo largo del tema, la influencia social puede considerarse como uno de los temas centrales en psicología social. De hecho, el concepto de influencia está íntimamente unido a lo social. Los seres humanos somos absolutamente influenciados, lo cual no tiene por qué ser malo. Influimos y somos objeto de influencia de múltiples formas, directa o indirecta, consciente o inconsciente. Influimos en los demás con nuestros actos, con nuestras palabras, con nuestros gestos e incluso con nuestras omisiones. Hemos recogido, sin pretender ser exhaustivos, la literatura más teórica y/o académica en relación con los procesos de influencia social, señalando hacia donde apunta la investigación en esta área que no deja de crecer, y lo hemos hecho con una doble intención: 1) para resaltar cuáles son las variables o características que favorecen el proceso de influencia, y 2) para mencionar algunas áreas (entre las muchas posibles) en las que podemos utilizar estos conocimientos para ejercer la influencia. De la lectura de este capítulo debemos cuanto menos sacar una conclusión: influir en los demás y ser influidos por ellos parece inherente a la naturaleza del ser humano como ser social, incluso en quienes se consideran inmunes a toda influencia.

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

Edwards, J., Tindale, R. S., Heath, L. y Posavac, E. (Eds.) (1990). *Social influence processes and prevention. Social Psychological applications to social issues*, vol. 1. Nueva York: Plenum Press.

Butera, F. y Mugny, G. (Eds.) (2001). *Social Influence in social reality*. Seattle, Goettingen: Hogrefe & Huber Publishers.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aragonés, J. I. (1985). La calidad ambiental: la conservación del entorno. En J. F. Morales, A. Blanco, J. M. Fernández Dols y C. Huici: *Psicología social aplicada* (pp. 211-234). Bilbao: Desclée de Brouwer.
- Aronson, E. y Hope, M. (1990). Alternative social influence processes applied to energy conservation. En J. Edwards, R. S. Tindale, L. Heath y E. J. Psavac (Eds.), *Social Psychology Applications to social issues*, vol. 1: *Social influence processes and prevention* (pp. 301-324). Nueva York: Plenum Press.
- Aronson, E. y O'Leary, M. (1982-83). The relative effects of models and prompts on energy conservation. *Journal of Environmental Systems*, 12, 219-224.
- Asch, S. E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. En H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership and men*. Pittsburgh: Carnegie Press.
- Asch, S. E. (1952). *Social Psychology*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall (v.c.: *Psicología social*. Eudeba: Buenos Aires, 1964).
- Asch, S. E. (1956). Studies on independence and conformity: a minority of one against an unanimous majority. *Psychological Monographs*, 70, n.º 416.
- Azjen, I. y Fishbein, M. (1977). Attitude-behavior relations: A theoretical analysis and review of empirical research. *Psychological Bulletin*, 84, 888-918.
- Beaman, A. L., Cole, C. M., Preston, M., Klentz, B. y Steblay, N. M. (1983). Fifteen years of foot-in-the-door research: A meta-analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 9, 181-196.
- Bray, R. M. y Nobel, A. M. (1987). Authoritarianism and decisions of mock juries: Evidence of jury bias and group polarization. En L. S. Wrightsman, S. M. Kassir y C. E. Willis (Eds.), *In the jury box: controversies in the courtroom* (pp. 83-94). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Brehm, J. W. (1956). Post decision changes in the desirability of alternatives. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 52, 384-389.
- Castro, R. (1994). La conservación y gestión de los recursos naturales. Aspectos psicológicos y sociales. En M. Amérigo, J. I. Aragonés, y Corraliza (Comps.), *El comportamiento en el medio natural y construido*. Badajoz: Junta de Extremadura.
- Castro, R. (1996). Influencia social y cambio ambiental y prospectiva de las estrategias de intervención. *Intervención Psicosocial*, 5 (13), 7-20.
- Chassin, L., Presson, C. C. y Sherman, S. J. (1990). Social psychological contributions to the understanding and prevention of adolescent cigarette smoking. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 16 (1), 133-151.
- Cialdini, R. B. (1990). *Influencia. Ciencia y práctica*. Madrid: Prodiu.
- Cialdini, R. B. (1995). Principles and techniques of social influence. En A. Tesser (Ed.), *Advanced Social Psychology* (pp. 257-281). Nueva York: McGraw-Hill.
- Cialdini, R. B., Vincent, J. E., Lewis, S. K., Catalan, J., Wheeler, D. y Darby, B. L. (1975). Reciprocal concessions procedure for inducing compliance: The door-in-the-face technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 206-215.
- Constanzo, M., Archel, D., Aronson, E. y Pettigrew, T. (1986). Energy conservation behavior: The difficult path from information to action. *American Psychologist*, 41, 521-528.
- Davis, J. H., Kerr, N. L., Atkin, R. S., Holt, R. y Meek D. (1975). The decision processes of 6- and 12-person mock juries assigned unanimous and two-thirds majority rules. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 1-14.
- Deutsch, M. y Gerard, H. B. (1955). A study of normative and informational social influence upon individual judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 629-636.
- Dijksterhuis, A. y Van Knippenberg, A. (1998). The relation between perception and behavior, or how to win a game of trivial pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74 (4), 865-877.
- Dijksterhuis, A. (2001). Automatic social influence. The perception-behavior links as an explanatory mechanism for behavior matching. En J. P. Forgas y K. D. Williams (Eds.), *Social influence. Direct and indirect processes* (pp. 95-108). Philadelphia: Psychology Press.
- Dovidio, J. F., Smith, J. K., Donnell, S. G. y Gaertner, S. L. (1997). Racial attitudes and the death penalty. *Journal of Applied Social Psychology*, 27, 1468-1487.
- Echebarria, A., Fernández, E. y González, J. L. (1994). Social representations and intergroup conflicts: who's smoking here? *European Journal of Social Psychology*, 24, 339-355.

- Estes, P. y Winett, R. A. (1982). Toward more effective antecedent strategies for environmental programs. *Journal of Environmental Systems*, 11, 201-221.
- Falomir, J. M. y Invernizzi, F. (1999). The role of social influence and smoker identity in resistance to smoking cessation. *Swiss Journal of Psychology*, 58 (2), 73-84.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-140.
- Fiske, S. T., Morling, B. y Stevens, L. E. (1996). Controlling self and others: A theory of anxiety, mental control, and social control. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 115-123.
- Forgas, J. P. y Williams, K. D. (Eds.) (2001). *Social influence. Direct and indirect processes*. Philadelphia, PA: Psychology Press.
- Gordon, R. A. (1993). The effect of strong versus weak evidence on the assessment of race stereotypic and race nonstereotypic crimes. *Journal of Applied Social Psychology*, 23, 734-749.
- Han, S. y Shavitt, S. (1994). Persuasion and culture: Advertising appeals in individualistic and collectivistic societies. *Journal of Experimental Social Psychology*, 30, 326-350.
- Hans, V. P. y Vidmar, N. (1982). Jury selection. En N. L. Kerr y M. Bray (Eds.), *The psychology of the courtroom* (pp. 39-82). Nueva York: Academic Press.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. Nueva York: Wiley.
- Hernández, B. y Suárez, E. (1997). Responsabilidad ambiental, acción política y comportamiento privado. En R. García-Mira, C. Arce y J. M. Sabucedo (Comps.), *Responsabilidad ecológica y gestión de los recursos ambientales*. A Coruña: Diputación Provincial.
- Hollander, E. P. (1958). Conformity, status and idiosyncrasy credit. *Psychological Review*, 65, 117-127.
- Hovland, C. I., Janis, I. L. y Kelley, H. H. (1953). *Communication and persuasion*. New Haven, Conn: Yale University Press.
- Joule, R. V. y Beauvois, J. L. (1987). *Petit traité de manipulation á l'usage des honnêtes gens*. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.
- Kalven, H. y Zeisel, H. (1966). *The American jury*. Boston: Little Brown.
- Kaplan, M. F. y Miller, L. E. (1978). Reducing the effects of juror bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 1443-1455.
- Katzve, R. D. y Pardini, A. U. (1988). The comparative effectiveness of reward and commitment approaches in motivating community recycling. *Journal of Environmental Systems*, 17, 93-113.
- Kelman, H. C. (1958). Compliance, identification and internationalization: Three processes of opinion change. *Journal of Conflict Resolution*, 2, 51-60.
- Latané, B. y Darley, J. M. (1970). *The unresponsive Bystander: Why doesn't he help?* Nueva York: Appleton Century Crofts.
- Leonard-Bartom, D. (1981). The diffusion of active residential solar energy equipment in California. En A. Shama (Ed.), *Marketing solar energy innovations* (pp. 243-257). Nueva York: Praeger.
- Meeker, F. L. (1997). A comparison of table-littering behavior in two settings: A case for a contextual research strategy. *Journal of Environmental Psychology*, 17, 59-68.
- Milgram, S. (1974). *Obedience to authority: An experimental view*. Nueva York: Harper and Row (v.c.: *Obediencia a la autoridad*. Bilbao: Desclée de Brouwer, 1989).
- Morales, J. F. y Moya, M. (1996). *Tratado de psicología social. I. Procesos básicos*. Madrid: Síntesis.
- Moscovici, S. (1976). *Social influence and social change*. Londres: Academic.
- Moscovici, S. (1985). Social influence and conformity. En G. Lindzey y E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology*, vol. 2 (pp. 347-412). Nueva York: Random House.
- Moscovici, S. y Personnaz, B. (1980). Studies in social influence V: minority influence and conversion behavior in a perceptual task. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 270-282.
- Mugny, G. (1981). *El poder de las minorías*. Barcelona: Rol.
- Narby, D. J., Cutler, B. L. y Moran, G. (1993). A meta-analysis of the association between authoritarianism and juror's perceptions of defendant culpability. *Journal of Applied Psychology*, 78, 34-42.
- Nemeth, C. (1977). Interactions between jurors as a function of majority versus unanimity decision rules. *Journal of Applied Social Psychology*, 7, 38-56.
- Nemeth, C. y Rogers, J. (1996). Dissent and the search for information. *British Journal of Social Psychology*, 35, 67-76.
- Nemeth, C. J. (1995). Dissent as driving cognition, attitudes and judgments. *Social Cognition*, 13, 273-291.

- Ng, S. H. (2001). Influencing through the power of language. En J. P. Forgas y K. D. Williams (Eds.), *Social influence. Direct and indirect processes* (pp. 185-198). Philadelphia, Pa: Psychology Press.
- Pérez, J. A. y Mugny, G. (1988). *Psicología de la influencia social*. Valencia: Promolibro.
- Pérez, J. A. (1999). La influencia minoritaria. En J. F. Morales y otros, *Psicología social*, 2.^a cd. (pp. 267-281) Madrid: McGraw-Hill.
- Pérez, J. A. y Mugny, G. (1990). Minority influence, manifest discrimination and latent influence. En D. Abrams y M. A. Hogg (Eds.), *Social identity theory: Constructive and critical advances* (pp. 142-153). Hertfordshire: Harvester Wheatsheaf.
- Phillips, D. P. (1974). The influence of suggestion on suicide: Substantive and theoretical implications of the Werther effect. *American Sociological Review*, 39, 340-354.
- Pliner, P., Hart, H., Kohl, J. y Saari, D. (1974). Compliance without pressure: Some further data on the foot-in-the-door-technique. *Journal of Experimental Social Psychology*, 10, 17-22.
- Reingen, P. H. (1982). Test of a list procedure for inducing compliance with a request to donate money. *Journal of Applied Psychology*, 67, 110-118.
- Sherif, M. (1935). A study of some social factors in perception. *Archives of Psychology*, 187.
- Sherif, M. (1936). *The psychology of social norms*. Nueva York: Harper.
- Siden, F. W. (1978). A two-thirds reduction in the space heat requirement of a Twin Rivers town-house. *Energy and Buildings*, 1, 243-260.
- Simon, B., Loewy, M., Stürmer, S., Weber, U., Freytag, P., Habig, C., Kampmeiser, C. y Spahlinger, P. (1998). Collective identification and social movement participation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74 (3), 644-658.
- Smith, P. B. y Bond, M. H. (1993). *Social Psychology across cultures*. Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf.
- Sommers, S. R. y Ellsworth, P. C. (2000). Race in the courtroom: Perceptions of guilt and dispositional attributions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 1367-1379.
- Staats, A. W. y Harland (1997). El programa Ecoteam: cambio de conducta ecológica por información, re-orientación y apoyo social. En R. García-Mira, C. Arce y J. M. Sabucedo (Comps.): *Responsabilidad ecológica y gestión de los recursos ambientales* (pp. 265-293). A Coruña: Diputación Provincial de A Coruña.
- Stafani, G., Levasseur, G. y Bouloc, B. (1980). *Procedure Penale*, 11. París: Daloz.
- Steele, C. M. (1988). The psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, vol. 21 (pp. 261-302). Nueva York: Academic Press.
- Stern, P. C. (1992). What psychology knows about energy conservation. *American Psychologist*, 47, 1224-1232.
- Suárez, E. (2002). Problemas ambientales y soluciones conductuales En J. I. Aragonés y M. Américo, *Psicología ambiental* (pp. 331-356). Madrid: Pirámide.
- Tajfel, H. y Turner, J. (1986). The Social Identity Theory of intergroup behavior. En S. Worchel y W. G. Austin (Eds.), *Psychology of intergroup relations* (pp. 7-24). Chicago: Nelson.
- Turner, J. C. (1991). *Social Influence*. Buckingham, Open University Press y Pacific Grove: Brooks/Cole.
- Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. J., Reicher, S. D. y Wetherell, M. S. (1987). *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*. Oxford: Blackwell (v.c.: *Redescubrir el grupo social*. Madrid: Morata).
- Yates, S. y Aronson, E. (1983). A social-psychological perspectiva on energy conservation. *American Psychologist*, 39, 435-444.
- Zajonc, R. B., Adelman, K. A., Murphy, S. T. y Neidenthal, P. M. (1987). Convergence in the physical appearance of spouses. *Motivation and Emotion*, 11, 335-346.
- Zimbardo, P. G. y Leippe, M. R. (1991). *The psychology of attitude change and social influence*. Nueva York: McGraw-Hill.

1. INTRODUCCIÓN

Piense en que viaja por primera vez a Marruecos. Una vez allí se pasea por las calles de distintas ciudades, conoce a algunos de sus habitantes, habla y se relaciona con ellos, observa sus comportamientos y las distintas expresiones de su cultura, etc. Como español, antes de su viaje tenía unas expectativas acerca de la forma de vida y la personalidad de los marroquíes. Algunas de ellas se ven confirmadas después de su viaje; sin embargo, otras cambian radicalmente una vez que regresa a España. Éste es un ejemplo que puede poner de manifiesto cómo en el conocimiento social intervienen dos elementos clave. De una parte está la realidad: todo conocimiento es conocimiento de algo, y ese algo tiene unas características determinadas. De otra parte se sitúa todo el conocimiento previo que ya posee el perceptor cuando detecta un estímulo, y que está almacenado de una determinada forma en su mente. Estos dos elementos clave en el proceso de conocimiento, los estímulos externos y el conocimiento previo o representaciones mentales, constituyen lo que podemos denominar la dimensión estructural o estática del conocimiento social. Pero además, el acto de percibir o conocer implica poner en relación la realidad exterior con el conocimiento previo, utilizando una serie de procedimientos y de reglas, que es lo que se conoce como proceso de inferencia. Sobre estas cuestiones tratará este capítulo, intentando mostrar las aplicaciones

de procesos ampliamente estudiados en la psicología social básica.

2. REPRESENTACIONES MENTALES

Existen varias teorías acerca de cómo el conocimiento está representado en nuestra mente. Según la concepción «clásica», cada concepto puede ser definido en virtud de una serie de atributos necesarios y suficientes. Así por ejemplo, «persona de raza negra» sería toda aquella que presentara una serie de características (por ejemplo, piel oscura, labios gruesos, pelo rizado, etc.); y toda persona que tuviera esas características sería forzosamente de «raza negra». Esta concepción fue desafiada en los años cincuenta del siglo pasado por el filósofo Wittgenstein. Si pensamos un poco veremos lo difícil que resulta encontrar esos atributos necesarios y suficientes del ejemplo que hemos puesto (y de cualquier otro concepto): hay personas a las que etiquetamos, sin dudar, como negros, pero que carecen de alguno de esos atributos cruciales (por ejemplo, tienen el pelo lacio); de la misma forma que hay otras personas que tienen esas características (por ejemplo, tienen los labios gruesos) y no las etiquetamos como negras.

La concepción «clásica» fue reemplazada por la «probabilista», según la cual, una categoría o concepto puede describirse por una lista de características consideradas más o menos típicas, pero

que no lo definen. Por ejemplo, el concepto de «enfermo de sida» contendría numerosas características, unas más definidoras de esta categoría («porta anticuerpos del VIH») que otras («familiar», «practica conductas sexuales de riesgo», etc.). Para decidir si la persona X tiene sida lo que haríamos sería un juicio sobre el parecido o semejanza entre ella y una representación abstracta de lo que para nosotros es un enfermo de sida (esta representación se denomina «prototipo»: aspecto familiar, conductas de riesgo, orientación sexual determinada, etc.), o entre ella y otras personas concretas que sabemos que han padecido dicha enfermedad (denominados «ejemplares»: Freddy Mercury, Rock Hudson...). Cuantas más características tenga de esos prototipos o ejemplares, con mayor probabilidad la clasificaremos como enfermo de sida.

Una última concepción, la de los «esquemas», cuestiona el excesivo énfasis de la concepción probabilista en el juicio de semejanza. Según los esquemas, las representaciones de los conceptos se basan en teorías, esto es, no son sólo una lista de características (con conocimiento sobre su tipicidad), sino que contienen relaciones causales. Así, lo que tienen en común los miembros de una categoría no es sólo su semejanza, sino su vinculación mediante un conocimiento o teoría subyacente. Por ejemplo, es difícil pensar en una categoría que incluya a niños, dinero, álbumes de fotos y mascotas, a no ser que pensemos en «lo que uno tiene que salvar en caso de incendio» (Kunda, 2002). Kunda, Miller y Claire (1990) encontraron que las personas utilizan el conocimiento causal para combinar estereotipos que aparentemente son incompatibles, como «licenciado en Harvard» y «carpintero» o «trabajador de la construcción» y «gay». Las descripciones que quienes participaron en su estudio hacían de tales individuos a menudo incluyen razonamiento causal explícito y la inferencia de atributos que no estaban en la descripción original, pero que le dan sentido a la percepción: un trabajador de la construcción gay es alguien que intenta ocultar su verdadera identidad detrás de una ocupación masculina; un carpintero licenciado en Harvard es alguien inconformista y poco materialista.

Las representaciones mentales o conceptos están interrelacionados unos con otros. La estructura de esta relación más admitida defiende que forma una jerarquía, en la que hay conceptos más específicos y restringidos (por ejemplo, «feminista») que se incluyen en otros más amplios y abstractos (por ejemplo, «mujer»). Nos formaremos expectativas muy diferentes sobre una persona dependiendo de si la clasificamos en un nivel de abstracción alto (mujer) o en un nivel más bajo (por ejemplo, abuela, feminista, monja).

La interconexión entre las representaciones mentales es la que posibilita que cuando un concepto se activa, otros núcleos a los que está unido también se activen en cierta medida (dependiendo de la fuerza de la conexión). Por ejemplo, Gaertner y McLaughlin (1983) encontraron que los sujetos de raza blanca respondían más rápidamente a rasgos positivos después de recibir la palabra «blanco» que después de recibir «negro» (supuestamente porque en la mente de los participantes el concepto «blanco» estaba mucho más vinculado a rasgos positivos que el concepto «negro»).

2.1. Los estereotipos

Los estereotipos podrían concebirse como una forma especial de representaciones mentales asociadas a grupos de personas o categorías sociales. Se trata, por tanto, de estructuras cognitivas que incluyen nuestro conocimiento, creencias y expectativas sobre los grupos sociales y sus miembros (Farrington y Sherman, 1994), llevando asociados en muchas ocasiones sentimientos y emociones (Fazio, Jackson, Dunton y Williams, 1995). La mayoría de los autores consideran los estereotipos como una mezcla entre el conocimiento abstracto de un grupo (los sudamericanos son gente tranquila y muy amigable) y ejemplares de ese grupo (mi vecino es sudamericano, el que vende ropa en la calle también lo es, etc.). Aunque actualmente la expresión abierta de los estereotipos negativos sobre distintos grupos raciales o de género cada vez está menos aceptada socialmente, existen algunas formas un poco más sutiles de manifestarlos que afectan

van a los juicios que las personas hacemos de los grupos estereotipados y que pueden llegar a influir en el comportamiento que manifestamos hacia ellos. En ocasiones, estos procesos sutiles pueden ser muy molestos y dar lugar a un tratamiento diferencial de los miembros de esos grupos y a la discriminación en las escuelas, en los lugares de trabajo, en las salas de justicia o en muchas otras situaciones interpersonales (Kunda, 2002).

Un ejemplo real de los efectos que pueden llegar a tener los estereotipos sobre las personas a las que se aplican lo encontramos en el caso de Lois Robinson, una soldadora de Florida (Fiske, 1993) que trabajaba en Jacksonville Shipyards Inc. (JSI), una empresa naviera encargada de reparar barcos comerciales (se trata de un caso de acoso sexual; puede encontrar más información sobre este tema en el capítulo 8). JSI era una empresa en la que el 95 por 100 de los trabajadores eran hombres, y sólo un 1 por 100 de los trabajadores cualificados mujeres. Por eso, era muy difícil encontrar mujeres en lugares muy frecuentados por el resto de los trabajadores, como los autobuses que transportaban a los trabajadores de un sitio a otro o en el lugar donde estaba la máquina para fichar a la hora de llegada o salida. En la empresa eran muy frecuentes las bromas y los chistes, especialmente los relativos a las mujeres. Existía una hostilidad abierta hacia ellas por parte de los hombres, donde los comentarios del tipo «no hay nada peor que trabajar con mujeres, las mujeres solamente sirven para hacer compañía a los hombres, etc.» eran bastante frecuentes. Existían también muchas señales visuales que reflejaban esta actitud hacia las mujeres, como los calendarios con mujeres desnudas o con posturas sexualmente explícitas colocados en numerosas salas comunes. Robinson se quejó a la dirección de la empresa sobre la situación que vivía en su lugar de trabajo. En muchas ocasiones se vio obligada a vestir de forma masculina para evitar la discriminación, debido al acoso sexual que sufría en el contexto hostil donde trabajaba. Robinson se quejó igualmente a sus supervisores inmediatos por sus condiciones de trabajo, pero ni los unos ni los otros atendieron sus quejas. Esta trabajadora llevó su caso a los tribunales.

¿Qué relación tiene este suceso real con los estereotipos, en este caso de género? Está claro que en JSI las mujeres estaban en inferioridad de condiciones respecto a los hombres. Se podría decir que una de las causas de los estereotipos que las mujeres sufrían en JSI era la impunidad de los hombres, esto es, el que ellos no tenían nada que perder aunque mantuvieran este tipo de estereotipos hacia las mujeres. La estructura de poder en JSI favorecía un contexto proclive a la manifestación de estereotipos. Los supervisores, prácticamente el 100 por 100 hombres, tenían numerosas preocupaciones, lo que les hacía tener poco tiempo para prestar atención a asuntos específicos de sus subordinados. En estas condiciones, es bastante fácil enjuiciar estereotipadamente a los subordinados y no prestar demasiada atención a cada uno de ellos, especialmente si, como en el caso de la señora Robinson, se trata de una mujer (miembro de un grupo minoritario).

En este caso real, la opinión experta de una psicóloga social de renombre en Estados Unidos, Susan Fiske, fue requerida en el juicio que Robinson interpuso contra JSI con objeto de dar a conocer los efectos perniciosos de los estereotipos de género. Esta autora mostró dos aspectos de los estereotipos que pueden ser importantes a la hora de poner de manifiesto los efectos que éstos pueden causar: a) por una parte, su componente descriptivo, que se refiere a las creencias sobre cómo la mayoría de las personas de un grupo supuestamente se comportan, y afecta, por ejemplo, a expectativas sobre su suelta competencia. Desde este punto de vista, las personas creen en general que las mujeres son buenas secretarías y profesoras pero no muy buenas soldadoras, directivas o científicas (Ruble y Ruble, 1982). Este componente descriptivo puede servir como una especie de «anclaje» o punto de referencia al que las personas intentan ajustar la imagen que tienen de un grupo (en este caso de género), y b) el otro componente importante de los estereotipos, según Fiske, es el prescriptivo, el cual controla más explícitamente que el anterior el comportamiento de los miembros de grupos estereotipados. El aspecto prescriptivo de los estereotipos informa sobre cómo ciertos grupos deben pensar, sentir o

comportarse (las mujeres deben ser agradables, atractivas o sumisas). De alguna forma, este aspecto obliga a las personas estereotipadas a conformarse a las expectativas que tienen los demás. El problema se plantea cuando los miembros de grupos estereotipados transgreden la prescripción contenida en el estereotipo. En este caso, las consecuencias negativas para las personas objetivo de los estereotipos pueden ser muy variadas y diferir en gravedad. Desde estos dos puntos de vista, el descriptivo y el prescriptivo, podemos decir que los estereotipos controlan el comportamiento de la gente.

Después de analizar algunos de los aspectos más negativos de los estereotipos cabría preguntarse, ¿pueden hacer algo las personas estereotipadas o los programas sociales encargados de promover la igualdad y prevenir la discriminación para frenar todas las consecuencias negativas provenientes de ellos? De acuerdo con Eberhardt y Fiske (1996), las teorías sobre los estereotipos y sus funciones pueden aportar ciertos conocimientos para mejorar la situación de quienes sufren sus consecuencias. De acuerdo con estos autores, los conocimientos con posibilidad de aplicarse son los siguientes.

1. Se puede intentar hacer más salientes o prominentes aquellas categorías sociales que incluyan estereotipos relativamente positivos; por ejemplo, en un contexto laboral quizá sea más interesante para una ejecutiva de alto nivel incidir en su procedencia catalana, cuyo estereotipo en el contexto laboral es bastante positivo, que en su categoría de género. De esta manera, aunque las personas sean percibidas como pertenecientes a categorías, no recibirán la asignación de características muy negativas. Otra posibilidad sería suscitar varias categorías al mismo tiempo (se es mujer, pero también catalana, joven, deportista, etc.), lo que provocaría una menor utilización de los estereotipos concernientes a una de esas categorías. Cuando se trata de categorías muy salientes, debido al clásico efecto del *estatus solo* (como ocurría en el caso de Robinson, o el de ciertas minorías étnicas

en distintos lugares de trabajo o en algunas posiciones dentro de ellos) quizá lo más útil sea evitar este tipo de categorizaciones, esto es, no hacer alusión a ellas.

2. Motivar a las personas para que perciban a los demás como miembros de su misma categoría. Es habitual que percibamos a los miembros de nuestros grupos de forma más individualizada, como personas que tienen una combinación única de características, y no en virtud de los estereotipos. Además, es probable que pensemos en los objetivos que tenemos en común con quienes pertenecen a nuestras propias categorías. Así, quizá sea más beneficioso para una mujer empresaria autocategorizarse como empresaria, en vez de como mujer, cuando interactúa con un empresario; además le puede resultar útil también motivar a este empresario para que se identifique como tal y comparta con ella una serie de objetivos (ganancias para la empresa, competitividad a nivel nacional, etc.).
3. Hacer uso de las relaciones de interdependencia. En la mayoría de las ocasiones quienes estereotipan tienen más poder o tienen una posición más favorecida que las personas sobre las que recaen sus estereotipos. Sin embargo, incluso los mejor situados dentro de la estructura social dependen en gran medida de sus subordinados (por ejemplo, un directivo depende de su secretaria para finalizar un trabajo, para resolver un pequeño problema, etc.). En esta línea, haciéndose indispensables, demostrando su competencia más allá de las expectativas de sus superiores, los empleados, ayudantes, o subordinados, conseguirán llamar la atención de quienes los estereotipan negativamente, con lo que la probabilidad de que sean estereotipados de manera injusta se verá reducida.
4. Otra estrategia posible sería llamar la atención de los que tienen poder acerca de la responsabilidad que conlleva percibir o juzgar a sus subordinados de una forma espe-

cífica. La teoría del *enjuiciamiento social* (Leyens, Yzerbyt y Schadron, 1992) sugiere que cuando las personas son conscientes de que una tercera (un directivo de nivel superior al suyo) supervisará sus opiniones, percepciones, y especialmente sus juicios, son mucho más cuidadosas a la hora de emitirlos. Ésta puede ser otra forma de conseguir que los poderosos presten atención a quienes no lo son, y dejen de utilizar estereotipos negativos sobre ellos.

5. Hacer salientes valores como la igualdad, la justicia o la responsabilidad puede hacer también que la gente actúe en consonancia con tales valores, con el consiguiente beneficio para quienes históricamente han sido discriminados. Además, halagándolos (como personas justas, no demasiado simplistas, flexibles, etc.), es posible que se consiga igualmente que dejen de realizar generalizaciones negativas.
6. Muchas veces, actuar de forma homogéneamente negativa hacia los grupos discriminados parece cumplir una función de autoafirmación, donde lo que se busca es conseguir proteger la autoestima y manifestar la valía personal de los que estereotipan. Por tanto, si los individuos objeto de esos estereotipos negativos y prejuicios, o los programas de intervención elaborados para reducir la aplicación de los estereotipos, ayudan de alguna forma a que quienes estereotipan consigan esa autoafirmación por otra vía diferente, se reducirán este tipo de conductas (Fein y Spencer, 1997).
7. Por último, puede ser útil vencer a los poderosos acerca de los inconvenientes y problemas que puede conllevar estereotipar, tener prejuicios o discriminar a los demás. Para que esta estrategia no polarice en exceso las posiciones del agente y del objeto de la estereotipia, podría ser una buena idea «poner en boca de otros» todos estos razonamientos, de manera que el agente no perciba al *estereotipado* como un acusador.

3. LA ACTIVACIÓN DEL CONOCIMIENTO

En nuestra mente existe un sinnúmero de representaciones mentales y sólo algunas de ellas están activadas en un momento determinado. Esta activación es de considerable importancia, pues el hecho de que se active una u otra representación mental influye en la percepción de la realidad y en la propia conducta del perceptor. Así por ejemplo, Echebarría, Fernández, Sanjuán y Valencia (1992) presentaron por escrito a los participantes en su investigación la siguiente situación: «Imagínese que entra en un supermercado y se encuentra al encargado del establecimiento discutiendo con un cliente. La distancia le impide oír con nitidez el tema de la discusión, pero sí puede apreciar que los ánimos están bastante alterados. Intente imaginar cuál será la causa de la disputa». También se les pidió que imaginaran cómo sería el cliente e intentaran describirlo. Las principales causas de la disputa que dieron los participantes fueron que el cliente había comprado un producto deficiente o muy caro; al describir al cliente pensaban que se trataba de «una persona con fuerte carácter» y «defensor de sus intereses como consumidor». Otro grupo de personas recibió la misma descripción y se les hicieron las mismas preguntas. La única diferencia estaba en que al describir al cliente se indicaba que era «drogadicto». Este segundo grupo consideró que la causa más probable de la discusión era que habían pillado al cliente robando, y los adjetivos utilizados para describir a la persona eran «egoísta», «agresivo», «nervioso» o «desesperado».

¿Qué es lo que hace que se active en un momento determinado una representación mental y no otra? La activación de una representación depende de su accesibilidad y aplicabilidad, así como de la saliencia (Higgins, 1996).

3.1. Accesibilidad

Hay conceptos o representaciones mentales que son más accesibles («están más a mano») que otros. Entre los factores que favorecen la accesibilidad de

los conceptos están su activación reciente (*priming*), su frecuencia de uso y ciertas características de la información.

Así, está sólidamente comprobado que el conocimiento que acaba de ser activado influye en la activación del conocimiento posterior. Por ejemplo, Dijksterhuis y Van Knippenberg (1998, experimento 1) presentaron a los participantes una primera tarea de *priming* supraliminal (la persona era consciente y era capaz de recordar aquello que se estaba activando en ese momento) en la que debían describir con adjetivos a un profesor de universidad o a una secretaria, y posteriormente, como si de un segundo experimento se tratase, se les pidió que contestasen a preguntas de cultura general (el juego «Trivial Pursuit»). Los autores encontraron que los participantes que habían sido primados con los estereotipos de los profesores mostraban mayores puntuaciones, y por tanto, mayor rendimiento, que los participantes que habían sido primados con los estereotipos de las secretarías.

El *priming* ha sido un mecanismo muy analizado en psicología básica, especialmente sus efectos sobre distintos procesos cognitivos. En psicología social son menos abundantes este tipo de estudios, pero hay algunos que muestran ciertos resultados sorprendentes que pueden ser aplicados, entre otros, a la reducción de la agresión o del prejuicio y la discriminación. Así, Pahee y Ballard (2002) primaron a los participantes de su estudio bien con videojuegos muy violentos o poco violentos. En una fase posterior de su estudio encontraron que quienes habían sido expuestos a videojuegos muy violentos mostraban comportamientos violentos y mucha más hostilidad cuando se les pidió que jugaran a otros juegos. Algunas revisiones muestran que el *priming* puede afectar al comportamiento agresivo incluso cuando es subliminal (los participantes no son conscientes de haber sido expuestos a estímulos agresivos, por ejemplo). En estos casos, presentar a los individuos estímulos agresivos les hace interpretar con más probabilidad como agresivos comportamientos ambiguos de otros e incluso comportarse ellos mismos de forma más agresiva. Otro estudio que muestra los efectos perniciosos del *priming*, pero en este caso referido

a la discriminación hacia grupos minoritarios, es el de Johnson, Trawalter y Dovidio (2000). Estos autores hicieron un experimento en el que expusieron a los participantes previamente (primaron) a música rap violenta (cantada por afroamericanos). La exposición a esta música hizo que tanto los evaluadores blancos como negros, al tener posteriormente que juzgar a personas afroamericanas, lo hicieran de forma mucho más negativa en comparación con quienes no habían sido primados con música rap violenta, y esto fue especialmente cierto con respecto a algunos rasgos estereotípicos de los afroamericanos en Norteamérica (por ejemplo, en relación con su capacidad para ocupar un puesto de trabajo que requería cierta inteligencia por parte del candidato).

Igualmente, la frecuencia de activación previa de un determinado concepto incrementa la probabilidad de su uso posterior. Por ejemplo, cuando los medios de comunicación dan especial cobertura a los casos de meningitis infantil, muchos padres y madres tienden a interpretar la fiebre de sus hijos como síntoma de esa enfermedad (y acuden a urgencias); algo que no ocurre habitualmente ante una fiebre similar en períodos en los que no se habla de la meningitis.

También hay ciertas características de la propia información que la hacen más o menos accesible, como su carácter llamativo. Así, la información basada en ejemplos, especialmente cuando son extremos o llamativos, suele ser más accesible que la información estadística. Por ejemplo, en Estados Unidos se intentó durante muchos años persuadir a la población del riesgo que existía de contagiarse con el VIH por vía heterosexual (entonces existía la idea muy extendida de que el sida era propio de ciertos grupos de personas, entre los que no estaban los heterosexuales). Esta persuasión se pretendía realizar básicamente suministrando cifras que indicaban cómo la mayoría de los nuevos casos de sida que se estaban produciendo se daban entre heterosexuales. Sin embargo, los resultados eran bastante desalentadores: la gente seguía con sus viejas creencias. Bastó un solo caso, el del famoso jugador de baloncesto Magic Johnson, quien reconoció en medio de un gran escándalo que tenía el VIH

como consecuencia de relaciones heterosexuales, para cambiar sustancialmente las creencias de la gente. Es muy probable que a partir de ese momento, cuando la gente pensara en relaciones heterosexuales y sida, se activara en su mente la imagen del famoso jugador en lugar de las últimas estadísticas que hubiera leído.

3.2. Aplicabilidad o ajuste

Se refiere a la relación entre las características del conocimiento almacenado y las características observadas en el estímulo. Por muy disponible que esté un conocimiento, éste no se utilizará si la persona no lo ve pertinente o aplicable a lo que está percibiendo. Banaji, Hardin y Rothman (1993) encontraron que aunque unos determinados conceptos estuvieran preactivados y fueran, en principio, aplicables a una serie de conductas, algo vagas, realizadas por una persona, esos conceptos no eran utilizados si no se ajustaban a la categoría social de pertenencia de la persona estímulo. Así, cuando el concepto «dependiente» era preactivado, sólo se aplicaba cuando la persona estímulo era mujer (esto es, pertenecía a una categoría social a la que se aplica de manera estereotípica el rasgo «dependencia»), no cuando era hombre.

3.3. Saliencia

Se trata de algo que ocurre en el momento mismo de la exposición al estímulo, que guía la atención de manera selectiva hacia algún aspecto específico de él, sin que haya una predisposición previa por parte del perceptor hacia cierto tipo de estímulos. La saliencia tiene que ver con propiedades de la situación estimular, no con propiedades del perceptor, como sus metas, expectativas o accesibilidad. Así, las características visibles de las personas (aspecto físico, edad, raza, sexo o atractivo físico) suelen ser salientes. También las propiedades de un estímulo que, por la razón que sea (novedad, rareza), lo diferencian de los otros estímulos presentes. Por ejemplo, las personas que trabajan en organi-

zaciones en las que, en virtud de su sexo, constituyen una minoría, suelen ser especialmente salientes —esto es lo que se conoce como *estatus solo*—, lo cual influye en las percepciones que los demás tienen de ellas (por ejemplo, a veces se ha encontrado que estas personas suelen ser percibidas más de acuerdo con el estereotipo de su categoría de género que cuando se trata de organizaciones equilibradas en el número de hombres y de mujeres) (Moya, 1989).

La cercanía o la implicación personal con cierto problema también puede incrementar la saliencia de la información y su uso posterior. Éste es el caso del mayor miedo que la gente puede experimentar como consecuencia de la exposición a radiaciones o productos químicos cuando vive cerca de un área nuclear o de alguna empresa química (Johnson, 1987).

4. CONSECUENCIAS DE LA ACTIVACIÓN DEL CONOCIMIENTO

Como ya hemos indicado, la activación de un determinado conocimiento es crucial para las percepciones y conductas de las personas. Las consecuencias más estudiadas de la activación del conocimiento han sido las relacionadas con la atención, la interpretación de la información y el recuerdo.

En lo que se refiere a la atención, cuando un conocimiento ha sido activado, es probable que influya sobre la atención. Chapman y Chapman (1969) encontraron que profesionales de la psiquiatría y de la psicología, utilizando el Test de Rorschach, hacían diagnósticos equivocados de «homosexualidad» guiados por indicios que tanto ellos como la gente corriente creían indicadores de esta orientación sexual (por ejemplo ver en las manchas de tinta vestidos de mujer, personajes de género dudoso o contenido anal), pero que en realidad la investigación ha mostrado que no tienen valor diagnóstico para diferenciar a homosexuales de heterosexuales. En cambio, los mismos psiquiatras y psicólogos ignoraban respuestas que sí se han encontrado típicas de los homosexuales (por ejem-

plo ver en una determinada lámina animales monstruosos) pero que no encajaban en sus preconcepciones. De esta manera, sus ideas preconcebidas acerca de qué es y qué no es diagnóstico de homosexualidad hacía que se fijaran en unas respuestas e ignoraran otras.

El conocimiento activado también influye en la interpretación de lo que se percibe. Por ejemplo, ante la visión de una misma conducta (un chico empuja a otro), las personas en las que se activó el esquema «negro» (aplicado al agresor) calificaron el suceso como de mayor violencia que las personas en las que se activó el esquema «blanco» (Duncan, 1976). Que esto ocurra cuando la conducta observada es algo ambigua (por ejemplo, empujar no tiene por qué ser necesariamente indicio de agresividad), puede no resultar sorprendente, pero lo que sí es llamativo es que el conocimiento activado influya en la interpretación de lo que se percibe incluso cuando la información es clara y poco ambigua. Por ejemplo, Jacobs y Eccles (1992) encontraron que en la medida en que las madres creían que los niños en general tienen mejores aptitudes matemáticas que las niñas, consideraban que sus propios hijos eran mejores en matemáticas que sus hijas, aunque la realidad (las calificaciones escolares) mostrara lo contrario.

Por último, el conocimiento activado influye en la información que es recordada. Esta influencia puede ocurrir en dos momentos distintos. En primer lugar, el conocimiento activado influye en la atención y en cómo se procesa la información (tal y como ya hemos visto), lo que a su vez afecta a cómo se recuerda (por ejemplo, aquello a lo que no se le presta atención es probable que no se recuerde). No obstante, también el conocimiento activado puede influir una vez que ha sido recibida la información, en la fase de recuperación, pues recordar no es, tal y como muchas veces se cree, un «revivir» los hechos tal y como ocurrieron, sino que se trata de una reconstrucción que realiza quien recuerda en función de cómo procesó los hechos cuando ocurrieron y de la interpretación que de ellos hace en el momento de recordar (y de sus metas, motivaciones y estado de ánimo en ese momento, entre otras cosas).

En un estudio (Ross, McFarland y Fletcher, 1981), los participantes recibieron mensajes procedentes de expertos sobre la higiene dental. Algunos oyeron a los expertos decir que lavarse los dientes con frecuencia era bueno, mientras que otros oyeron que era malo (mejor era usar hilo dental). Posteriormente, en un experimento que aparentemente no tenía nada que ver con los anteriores mensajes, a los participantes se les preguntaba que recordaran la frecuencia con que habían realizado una serie de conductas durante las últimas dos semanas (incluyendo lavarse los dientes). Los participantes que habían aprendido que cepillarse los dientes era malo informaron que se lavaban los dientes con menor frecuencia que quienes aprendieron que era bueno. En otro estudio (McFarland y Ross, 1987), se les pidió a universitarios que calificaran a sus parejas en honestidad, amabilidad, inteligencia, etc. Dos meses más tarde se les pidió que volvieran a calificar a sus parejas sobre los mismos atributos y que recordaran las calificaciones que habían hecho dos meses atrás. Para aumentar la seguridad del recuerdo, se les dijo claramente que se compararía lo que habían dicho hacía dos meses con lo que ahora decían que habían dicho. Los resultados mostraron que las impresiones recordadas se vieron sistemáticamente sesgadas por las evaluaciones posteriores. Algunos estudiantes veían en ese momento a su pareja peor de lo que la veían dos meses antes; pues esos estudiantes recordaban tener visiones de sus parejas hacía dos meses más negativas de lo que realmente las tenían. Otros estudiantes, en cambio, veían en ese momento a sus parejas de forma más positiva; esos estudiantes recordaban impresiones más positivas de sus parejas de las que tenían dos meses antes.

5. EL PROCESO DE INFERENCIA

El conocimiento social no sólo consiste en detectar información, reconocerla, recuperarla o comprenderla. Con frecuencia implica ir más allá de la información disponible y requiere formarse impresiones, realizar juicios o formular inferencias (Markus y Zajonc, 1985, p. 176). Por ejemplo, la

eficacia de una campaña para reducir los accidentes de tráfico, de otra que pretenda que los consumidores de droga por vía parenteral no intercambien jeringuillas, o de una tercera diseñada para conseguir que las personas separen la basura y reciclen, dependen en gran medida de que las personas destinatarias de las respectivas campañas se decidan a seguir las instrucciones o recomendaciones recibidas. Para ello tienen que realizar juicios e inferencias. Así, para decidir si debemos o no ir al médico nos basamos en la presencia de ciertos síntomas, su molestia o gravedad, las dificultades que nos supone ir a la consulta, etc. Esto implica, básicamente, tener que combinar la información que poseemos para obtener una conclusión. Lo mismo podríamos decir de infinidad de situaciones: qué asignaturas optativas elegir durante la licenciatura, si servirá para algo nuestra conducta ecológica, si viviremos más años y mejor si dejamos de fumar, si hacemos bien aceptando la invitación de tal persona, si el éxito que hemos obtenido en una tarea se debe a nuestra capacidad o a la suerte, etc.

Los primeros modelos sobre el proceso de inferencia se encuadraban en lo que se denominan teorías normativas o prescriptivas, por cuanto suponían que existía una forma «correcta» de realizar el juicio (Van der Pligt, 1996). Por ejemplo, la teoría de la utilidad subjetivamente esperada (Edwards, 1954) indicaba que toda decisión supone tener en cuenta tanto las preferencias o valores de cada alternativa (utilidad) como la probabilidad de conseguirlas. El modelo de creencias sobre la salud ilustra bien esta concepción. Veamos un ejemplo relacionado con el uso de preservativo. Según este modelo, la probabilidad de llevar a cabo una acción saludable o preventiva es función de la amenaza y del beneficio percibidos. A su vez, la amenaza percibida depende de la susceptibilidad subjetiva de padecer la enfermedad (por ejemplo, «pienso que si no utilizo el preservativo de forma continua en todas mis relaciones sexuales con coito la probabilidad de que me contagie con el sida es alta») y de la gravedad o consecuencias negativas a ella asociada (por ejemplo, «si me contagio con el sida la probabilidad de que mi vida esté en

peligro es alta»). Por su parte, el beneficio percibido depende de la probabilidad subjetiva de que el comportamiento preventivo reducirá la amenaza (por ejemplo, «el uso del preservativo previene el sida y otras ETS» o «proporciona mayor libertad sexual») menos los costes que se perciben en la acción (por ejemplo, «el uso del preservativo hace que se pierda romanticismo», «disminuye la sensibilidad masculina»).

En cognición social también se han elaborado modelos o teorías normativas (basados generalmente en las matemáticas y en la lógica) acerca de una forma supuestamente adecuada o correcta de realizar juicios e inferencias. Según Fiske y Taylor (1991), una buena inferencia debe seguir tres fases: a) recogida de la información; b) muestreo de la información, y c) uso e integración de la información.

5.1. Recogida de la información

Toda inferencia o juicio comienzan con la decisión acerca de qué información es relevante. Por ejemplo, para diagnosticar una enfermedad la información pertinente puede ser la que proporcionen determinados análisis (sangre, orina, etc.), la exploración médica del paciente, su historial clínico, etc. Según el modelo normativo, el perceptor social debería escrutar y ponderar toda la información relevante, pero la evidencia muestra que la decisión acerca de cuál es la información relevante se ve fuertemente influida por las expectativas previas, esto es, por el conocimiento que ha sido activado. Así, en ocasiones un médico puede confiar casi exclusivamente en su exploración médica (porque habitualmente le ha proporcionado buenos resultados) y ser renuente a pedir análisis clínicos. Hacer la selección de datos guiándonos por las expectativas previas, o por el conocimiento que ha sido activado, puede ser algo perfectamente apropiado en ciertas circunstancias (en muchas ocasiones el diagnóstico clínico basado en la exploración resulta totalmente adecuado), pero en otras puede llevarnos al error (como cuando no se piden los análisis que podrían resultar cruciales).

5.2. Muestreo de la información

Una vez que la persona ha decidido qué información es relevante (por ejemplo, «los análisis de sangre son una prueba pertinente»), los datos han de ser sometidos a un muestreo. Esto es, no todos los índices que aparecen en un análisis de sangre tienen el mismo valor diagnóstico. Según Fiske y Taylor (1991), cuando a las personas se nos suministra una muestra adecuada solemos utilizarla de manera bastante correcta. Sin embargo, cuando somos nosotros mismos quienes hemos de seleccionar la muestra, es fácil que cometamos algunos errores, como dejarnos llevar por los ejemplos extremos de la muestra, no prestarle atención suficiente a su tamaño, o utilizar muestras sesgadas.

Una investigación que ilustra el impacto de los ejemplos extremos de la muestra y la realización de un muestreo inadecuado es la de Rothbart, Fulero, Jensen, Howard y Birrell (1978). Estos autores describieron a sus sujetos dos grupos diferentes de personas. En el grupo A la descripción incluía un determinado porcentaje de delitos de carácter moderado cometidos por los miembros de ese grupo. En el grupo B el porcentaje de delitos descrito era igual que en el grupo A, pero alguno de ellos era de carácter grave y no moderado como el resto. Las personas a las que se les describía el grupo A recordaban un menor porcentaje de delitos que a quienes se les había descrito el grupo B. Ello demuestra que en la observación del grupo B se establece, debido a la presencia de algún que otro delito grave, una asociación más fuerte entre grupo y delito.

A veces, aunque se nos avise del carácter sesgado de la muestra seleccionada, seguimos utilizándola, como ilustra la investigación de Hamill, Willson y Nisbett (1980), en la que presentaron a los participantes de su estudio una descripción detallada de una mujer puertorriqueña que se aprovechaba de los subsidios sociales y también información estadística que indicaba que se trataba de un fenómeno raro. Cuando a los participantes se les preguntó por la frecuencia de ese fenómeno entre los puertorriqueños, los resultados mostraron que se infrutilizaba la segunda información dejándose llevar por el impacto de la primera descripción (por-

que la mujer representa un caso «típico» —para mucha gente— de quien se aprovecha de los subsidios).

5.3. Uso e integración de la información

Una vez que la persona ha seleccionado y reunido la información relevante, tiene que combinar esa información y sacar una conclusión. Aquí hay dos tipos de operaciones que han sido particularmente estudiadas: el establecer relaciones entre eventos y estimar probabilidades. Muchos de los juicios o inferencias que realizamos consisten en establecer relaciones entre dos o más eventos, y estimar la fuerza de la relación que existe entre ellos. Por ejemplo, ¿tendré un accidente si continúo conduciendo como lo hago habitualmente?, ¿me volveré alcohólico si sigo bebiendo?, ¿habrá menos contaminación si yo reciclo?, ¿ayudaré a salvar vidas si dono sangre?, etc. Establecer una relación entre dos sucesos consiste en efectuar un diagnóstico de covariación (Fiske y Taylor, 1991). Por ejemplo, supongamos que queremos saber la relación que hay entre un determinado síntoma y una enfermedad. Para ello deberíamos utilizar cuatro tipos de información: cuánta gente tiene el síntoma y la enfermedad, cuánta tiene el síntoma pero no la enfermedad, cuánta gente no tiene el síntoma pero sí la enfermedad, y cuánta no tiene ni el síntoma ni la enfermedad. Sin embargo, las investigaciones muestran que rara vez se utiliza toda la información necesaria. Así por ejemplo, mucha gente deduce que hay una fuerte asociación entre un determinado síntoma y una enfermedad fijándose sólo en los casos de personas que tienen el síntoma y la enfermedad, e ignoran el resto de la información (por ejemplo, a quienes tienen la enfermedad pero no el síntoma).

Uno de los fenómenos que más dificulta los diagnósticos de covariación es la *correlación ilusoria*, que es la tendencia a creer que dos hechos están más relacionados de lo que en realidad están o a ver relaciones donde realmente no las hay. Por ejemplo, mucha gente cree que existe una relación entre los cambios de tiempo y los dolores articulares. Redelmeier y Tversky (1996) hicieron un se-

guimiento a 18 pacientes artríticos durante 15 meses, período en el que obtuvieron medidas de dolor y de inflamación articular, procedente tanto de los propios pacientes como de sus médicos, dos veces al mes. También se obtuvieron los informes meteorológicos locales sobre presión barométrica, temperatura y humedad durante ese período. Casi todos los pacientes creían que había una fuerte relación entre el tiempo y su dolor. Sin embargo, cuando los investigadores correlacionaron los informes sobre el dolor de cada paciente con el tiempo que hacía en ese momento, encontraron que no existía ninguna relación.

Otra de las tareas que frecuentemente tenemos que realizar para obtener una conclusión es calcular probabilidades, como cuando nos preguntamos por la eficacia de determinada dieta de adelgazamiento, por lo felices que seremos casándonos con cierta persona, o por la posibilidad de que nos sancionen cuando estamos realizando una conducta delictiva. Existen modelos normativos claros, matemáticos, acerca de cómo se calculan probabilidades. Sin embargo, en muchas ocasiones las personas nos apartamos de lo que establecen dichos modelos, empleando una serie de atajos cognitivos denominados «heurísticos», que veremos en el siguiente apartado.

6. HEURÍSTICOS: SU APLICACIÓN A LOS PROBLEMAS SOCIALES

Como acabamos de comentar, las personas no siempre seguimos lo establecido en los modelos normativos, sino que realizamos nuestros juicios aplicando heurísticos, que son una especie de atajos cognitivos que nos permiten llegar a la misma meta más rápida y fácilmente. Veamos a continuación los principales heurísticos estudiados, así como algunas de las aplicaciones psicosociales a las que han dado lugar.

6.1. El heurístico de representatividad

El *heurístico de representatividad* se utiliza cuando una persona establece la probabilidad de un

evento en virtud del grado en el que 1) se parece en sus propiedades esenciales a la población a la que pertenece, o 2) refleja las características prominentes del proceso mediante el que ha sido generado (Kahneman y Tversky, 1972). Por ejemplo, imagínese que usted recibe la siguiente descripción de una persona: *es alegre, exagerado, juerquista, chistoso y abierto* y se le pregunta por la probabilidad de que esa persona sea andaluza. Suponemos que usted considerará que existe una moderada o alta probabilidad de que lo sea. ¿Por qué? Pues sencillamente porque *parece* andaluza, esto es, se ajusta al estereotipo que mucha gente tiene de los andaluces (Rodríguez-Bailón y Moya, 1998). En muchas situaciones el uso del heurístico de representatividad es totalmente adecuado, porque la semejanza entre un ejemplo y la categoría a la que pertenece puede ser un buen indicador de la pertenencia categorial. Si un animal tiene aspecto de perro, se comporta como un perro y además ladra, es probable que sea un perro. Pero en otros muchos casos, como cuando se trata de categorías sociales, juzgar que alguien pertenece a una categoría porque tiene algunas propiedades de los miembros de esa categoría, puede ser erróneo: hay hombres que tienen gestos afeminados, gustos que se asocian estereotípicamente a los homosexuales y que no están casados (por poner algunas características que mucha gente considera típicas de los homosexuales), pero que no son homosexuales. Esto es, las probabilidades de un evento se ven afectadas por muchos factores que no tienen impacto en la representatividad, de la misma manera que eventos muy representativos pueden ser muy poco probables.

Una vez que un determinado estímulo o evento es considerado como muy representativo de una categoría es muy probable que el perceptor considere que presentará otras características también típicas de los miembros de la misma categoría, ignorando, por ejemplo, las probabilidades de ocurrencia. Por ejemplo, el nacimiento de un hijo con malformaciones genéticas es un suceso bastante esporádico. Sin embargo, quienes se dedican a dar consejo en temas genéticos (Shiloh, 1994) se encuentran a diario con el caso de que las familias a quien les nace un hijo con estas características

consideran que el riesgo de que les vuelva a ocurrir lo mismo con un segundo hijo es mucho más probable de lo que estadísticamente es. El razonamiento de los padres sería algo así: «incluso aunque se nos diga que las probabilidades de que vuelva a ocurrir de nuevo son muy pequeñas, el hecho de que ya nos haya ocurrido significa que somos el tipo de padres (esto es, una familia representativa) a quienes suele ocurrirles este tipo de desgracia, y no cualquiera de la población, a quien esto puede ocurrirle sólo por casualidad».

Esta ignorancia de las probabilidades previas es uno de los efectos más notorios del heurístico de representatividad. Por ejemplo, a partir del dato, cierto, de que el 50 por 100 de quienes abusan sexualmente de niños sufrieron abusos cuando ellos eran niños, alguna gente puede pensar (Dawes, 1986) que el 50 por 100 de quienes sufrieron abusos de pequeños llegarán a abusar de sus propios hijos, dato que no es correcto. De la misma manera, un periódico israelí afirmaba, a partir del dato (también cierto) de que, en una determinada comunidad, el 78 por 100 de los niños con defectos de nacimiento habían nacido en familias consanguíneas, que el 78 por 100 de los niños nacidos en familias consanguíneas tendrían defectos de nacimiento (Shiloh, 1994). En ambos casos se trata de un razonamiento erróneo: por ejemplo, en el caso de quienes abusan de menores sólo se está utilizando información referente a las personas que de adultos cometen abusos (de los cuales la mitad declaran haberlos sufrido de pequeños), pero no se dispone de datos referentes al resto de las personas (probablemente muchas) que sufrieron abusos cuando niños pero no se convirtieron en adultos abusadores. Para comprender el error del razonamiento piense en este otro caso: si sabemos que el 98 por 100 de los niños con síndrome de Down nacidos en España son de nacionalidad española, a nadie se le ocurriría afirmar que el 98 por 100 de los españoles tienen el síndrome de Down. ¿Por qué en este caso no cometemos el error y en los anteriores sí? Porque en los dos primeros ejemplos es «muy representativo» cometer abuso y haberlo sufrido de pequeño, igual que lo es casarse con un familiar y tener problemas en la descendencia. En cambio no es re-

presentativo ser español y padecer síndrome de Down. Un caso semejante es cuando se confunde la probabilidad de que se dé un determinado síntoma suponiendo que se da una enfermedad con la probabilidad de que se dé la enfermedad dado que se ha presentado el síntoma, que constituye uno de los resultados más sólidos encontrados en la toma de decisiones médicas (Schwartz, 1994).

En 1986, el Instituto de Medicina y la Academia Nacional de Ciencias de Estados Unidos crearon un comité científico para que elaborara unas pautas de intervención (no sólo médicas) que contribuyeran a la disminución del sida. Entre las recomendaciones sugeridas por el comité, una, en concreto, suscitó una gran polémica social y fue rechazada por las instituciones políticas: hacer campañas para que quienes se drogaban por vía parenteral no intercambiara jeringuillas. El principal argumento de los opositores a dichas medidas era el siguiente: «Si una persona es tan irresponsable como para administrarse a sí misma heroína, ¿cómo vamos a convencerla de que se tome la molestia de utilizar jeringuillas estériles?». Dawes (1994) considera que este tipo de razonamiento se ve influido en parte por el heurístico de representatividad: quienes hacen tales afirmaciones tienen en mente un tipo muy específico de drogadicto, como miembro claro del exogrupo, alguien extremo y completamente diferente y cuya conducta sólo puede ser comprendida en términos de sus características de personalidad. Por supuesto, si se piensa que quien se inyecta drogas es alguien completamente despreocupado por su salud, ¿cómo vamos a esperar que se comprometa con cualquier conducta que ayude a mantener su salud? Las estadísticas, sin embargo, muestran que es totalmente habitual que las personas tengan conductas perjudiciales para su salud en un campo a la vez que presentan conductas muy saludables en otro (por ejemplo, alguien puede beber en exceso a la vez que ha dejado radicalmente de fumar; o alguien puede estar auténticamente obsesionado por el ejercicio físico a la vez que conduce de forma temeraria).

El heurístico de representatividad también afecta a los juicios referidos a uno mismo. Así, Smith (1994), estudiando la toma de decisiones que los es-

Estudiantes realizan al acabar el bachillerato acerca de a qué universidad irán a estudiar o acerca de qué carrera elegirán; encontró que estas decisiones rara vez seguían lo establecido por el modelo normativo. Un importante peso en la decisión lo tenía el heurístico de representatividad: los estudiantes suelen tener una idea prototípica del «estudiante de derecho, de medicina...», así como del «estudiante de la universidad X o Y», y lo que suelen hacer es compararse a sí mismos con ese prototipo. Si se consideran muy semejantes, es probable que esa elección tenga una alta posibilidad de ser la elegida. El problema está en que con frecuencia la imagen prototípica por ejemplo del «estudiante de Yale» que se ha formado un estudiante no se basa en información muy sólida, sino en unos cuantos ejemplos vivos o en imágenes difundidas por los medios de comunicación u otras fuentes.

5.2. Los heurísticos de accesibilidad y de simulación

El heurístico de accesibilidad o de disponibilidad se aplica sobre todo en los juicios de probabilidad o de frecuencia. Según Tversky y Kahneman (1973), un individuo utiliza «el heurístico de disponibilidad siempre que estima la frecuencia o probabilidad en función de la facilidad con que ejemplos o asociaciones vienen a su mente» (p. 208).

Shiloh (1994) suministra diversos ejemplos de cómo el heurístico de accesibilidad influye en los juicios de probabilidad realizados en temas relacionados con la salud. Por ejemplo, los individuos que tienen una experiencia personal con una determinada enfermedad tienden a estimar que su probabilidad de ocurrencia es mucho mayor que quienes no tienen semejante experiencia personal.

Por otra parte, las personas tendemos a sobreestimar la probabilidad de padecer ciertas enfermedades (e incluso de morir como consecuencia de ellas) que son especialmente llamativas o que captan la atención de los medios de comunicación y son, por tanto, accesibles en nuestra memoria. Por ejemplo, es fácil creer que es más probable morir en Oriente Medio como consecuencia de un ataque te-

rrorista que como consecuencia de un accidente de coche, cuando esto segundo es realmente mucho más probable. Considere las siguientes preguntas sobre la frecuencia de causas de muerte (Lichtenstein, Slovic, Fischhoff, Layman y Combs, 1978) (entre cada par de posibles causas decida si la causa A o B es la más frecuente): 1) A: embarazo, aborto y parto, B: apendicitis; 2) A: todos los accidentes, B: accidente vascular cerebral; 3) A: homicidios, B: suicidios. Quizá se sorprenda al conocer que la alternativa A es en los tres casos la menos frecuente. ¿Por qué, entonces, muchos sujetos del experimento de Lichtenstein y colaboradores, y probablemente usted mismo, eligen la alternativa A? Porque las causas de muerte que contiene son mucho más llamativas y de ahí que sean más disponibles.

Estos sesgos provocados por el heurístico de accesibilidad se han encontrado también en los profesionales de la medicina de manera que, por ejemplo, quienes están en contacto con una determinada patología —porque han leído más revistas especializadas sobre ellas (Christensen-Szalanski, Beck, Christensen-Szalanski y Koepsell, 1983)— tienden a exagerar su frecuencia de ocurrencia (Schwartz, 1994).

Dawes (1994), en su análisis del rechazo que las instituciones norteamericanas hicieron del programa de utilización de jeringuillas estériles entre drogadictos (y que hemos comentado con anterioridad), indica cómo el heurístico de accesibilidad influyó en esa decisión, explicando la imagen tremendamente negativa que las instituciones tenían de las personas drogadictas. Esa imagen se justifica porque quienes trabajan en esas instituciones (policías, jueces, etc.), cuando tienen contacto con drogadictos suele ser en situaciones de conflicto, delito o detención, en las cuales estas personas es frecuente que presenten conductas altamente llamativas y «anormales». Rara vez interactúan con drogadictos que lleven una vida relativamente normal y no tengan problemas con la justicia. En consecuencia, sus juicios se basan en la muestra más accesible de que disponen.

MacDonald, Zanna y Fong (1995) realizaron unos interesantes estudios que muestran la relación entre accesibilidad y consumo de alcohol. Como to-

dos sabemos, «si bebes, no conduzcas» es más un lema muy conocido que una firme realidad. Según estos autores, la toma de decisiones acerca de conducir habiendo bebido debería tomarse analizando las señales inhibitoras (por ejemplo, probabilidad de un accidente, de una multa) y las facilitadoras (por ejemplo, ahorrar tiempo y dinero, molestia de buscar un aparcamiento para el coche y después tener que volver a por él, etc.). Según ellos, la persona sobria puede atender a ambos tipos de señales y lo normal es que encuentre a las inhibitoras más fuertes que a las facilitadoras. Sin embargo, las personas que han bebido sufren una especie de «miopía alcohólica» que les hace centrarse en las señales más salientes en el momento en el que están tomando la decisión. Cuando uno ha bebido, las señales que le impulsan a conducir son más salientes que las otras, por lo que la decisión suele ser la más arriesgada.

6.3. Heurístico de anclaje y ajuste

Este heurístico se basa en el supuesto de que, generalmente en condiciones de incertidumbre, las personas iniciamos el proceso de juicio adoptando un valor inicial (un ancla) y ajustamos el juicio final a ese valor inicial (Tversky y Kahneman, 1974). Hay dos tipos fundamentales de sesgos asociados con este procedimiento: la utilización de anclas que no sean adecuadas y la realización de ajustes insuficientes. Por ejemplo, un ancla que solemos utilizar las personas con cierta frecuencia somos nosotros mismos, lo cual da lugar al fenómeno conocido como *falso consenso* o *consenso basado en uno mismo*: pensamos que nuestras características, ideas o formas de ver las cosas, son más populares de lo que en realidad son.

Van Schie y Van der Pligt (1994) pidieron a los participantes de su estudio que estimaran la contribución de diversos factores a un problema específico (por ejemplo, la contribución de varios agentes contaminantes a la degradación medioambiental). Según estos autores, el número de categorías suministrado sirve como valores ancla para cada una de las categorías. Así, cuando se propor-

cionan cinco factores, esto parece llevar implícitamente la asunción de que cada factor contribuye aproximadamente, con el 20 por 100. Esto es, la importancia otorgada a cada factor aumentaba cuanto menor era el número de factores considerados. Van der Pligt, Eiser y Spears (1987) aplicaron este heurístico al tema de las actitudes hacia la energía nuclear y las energías alternativas. Sus resultados mostraron que cuando se suministraba a los sujetos menos alternativas, aumentaba la estimación de la contribución de la energía nuclear a la producción de electricidad en el Reino Unido. Además, cuando se daban pocas alternativas también aparecía una mayor preferencia por la energía nuclear e incluso llegaban a verse afectadas las actitudes del participante hacia la energía nuclear y la construcción de centrales nucleares.

Otro ancla utilizado con cierta frecuencia para realizar juicios lo constituyen las expectativas previas. Este hecho fue demostrado, por ejemplo, en el estudio de Shiloh y Saxe (1989) sobre consejo genético. En su investigación, el mejor predictor de la percepción de riesgo de tener defectos de nacimiento, después de que las personas habían sido instruidas por especialistas, fueron las expectativas de riesgo que tenían antes de recibir el consejo. Este predictor fue, desde luego, mucho mejor que la información objetiva suministrada en el consejo. Las expectativas previas pueden influir en la percepción de riesgo de varias maneras. Por ejemplo, la misma probabilidad «objetiva» de riesgo puede ser percibida como alta para quienes con anterioridad no percibían ninguno, y como baja para quienes esperaban una probabilidad de riesgo mayor.

7. EL EXCESO DE CONFIANZA EN LOS PROPIOS JUICIOS

Un fenómeno que se ha constatado en la realización de inferencias es el que de forma general suele denominarse «exceso de confianza», o tendencia a asignar a las propias predicciones mayores probabilidades de las reales. Así, Slovic y Fischhoff (1977) encontraron cómo los acontecimientos eran mucho más obvios y predecibles en retros-

pectiva que por adelantado. Es más, la gente suele distorsionar lo que cree que pensaban en el pasado para acomodarlo a los hechos que ya saben que han sucedido. Por ejemplo, en el estudio de Bolt y Brink (1995), a los participantes se les preguntó que predijeran el voto del Senado de los Estados Unidos para la elección polémica del presidente del Tribunal Supremo. El 58 por 100 dijo que se aprobaría. Después de que este nombramiento fuera realmente aprobado se les volvió a preguntar a los mismos sujetos por sus predicciones: el 78 por 100 dijeron que ellos habían dicho que se aprobaría. Heller, Salzstein y Caspe (1992) mostraron que los médicos aumentaban la confianza en sus propios diagnósticos conforme aumentaba la información que recibían; el problema está en que esta información era irrelevante para el diagnóstico.

Según Weinstein (1987), el hecho de que algunas personas continúen con la práctica de comportamientos malsanos es debido a la percepción inadecuada de los riesgos y a un optimismo irrealista. Esto es, la gente tiende a creerse relativamente invulnerable: los males les pasarán a los demás, pero no a ellos mismos. Van der Velde, Van der Pligt y Hooykaas (1994) evaluaron en cuatro grupos diferentes el riesgo subjetivo de contagiarse con el VIH ellos mismos y otras personas de su grupo. Estos grupos fueron personas con riesgo bajo (población general), bajo-moderado (heterosexuales con múltiples parejas sexuales) y dos grupos de alto riesgo (homosexuales y heterosexuales que acudían a una clínica de ETS para clientes de prostitución). En todos los grupos, las personas percibían un mayor riesgo de contagiarse con el VIH en los demás que en ellos mismos. Otro resultado contrastado (Van der Pligt, 1996) es que los jóvenes conductores se perciben a sí mismos con menores probabilidades de tener accidentes de coche que los conductores mayores (incluso los jóvenes creen que tienen menos riesgo que los jóvenes de su edad). Estos resultados están en clara contradicción con las estadísticas, que muestran que los conductores jóvenes, especialmente varones, son uno de los grupos en el que hay más accidentes de tráfico.

Según Van der Pligt (1996), se han dado seis razones diferentes de este optimismo irrealista. La

primera es el *control percibido* (o ilusión de control), esto es, la tendencia a creer que tenemos un mayor control de las cosas que dependen de nosotros del que realmente tenemos; por ejemplo, la mayoría de los conductores se consideran «mejores» conductores que los demás (Reason, Manstead, Stradling, Baxter y Campbell, 1990). Esta creencia es muy común, por ejemplo, entre quienes conducen a velocidad excesiva o bajo los efectos del alcohol. La segunda es el *sesgo egocéntrico*, producido como consecuencia de que las personas suelen tener más conocimiento de sus propias prácticas preventivas que de las de los demás (lo cual puede ser una consecuencia del heurístico de accesibilidad). Relacionado con esto se han encontrado interesantes sesgos atributivos. Por ejemplo, Baxter, Macrae, Manstead, Stradling y Parker (1990) encontraron que los conductores pensaban que cuando ellos cometían alguna infracción de tráfico era debido a las circunstancias, mientras que cuando la misma infracción la cometían los demás era porque eran estúpidos o agresivos. Asimismo, Manstead, Parker, Stradling, Reason y Baxter (1992), en una ilustración del fenómeno de «falso consenso», encontraron que los conductores estimaron que aquellos errores y violaciones de las normas que ellos hacían eran cometidas por un número elevado de conductores (en cambio, quienes no cometían esos errores o violaciones no exageraban esa estimación). Una tercera explicación del optimismo realista es que la propia *experiencia personal* (de ausencia de los males o accidentes) tiende a ser relativamente más viva que la información estadística. En cuarto lugar, las personas suelen tener una *imagen extrema (estereotípica o prototípica)* de quienes sufren determinadas enfermedades o accidentes (como vimos al hablar del heurístico de representatividad) y se consideran a sí mismos diferentes de esas personas. En quinto lugar estaría la tendencia *al mantenimiento o incremento de la autoestima*: nos vemos a nosotros mismos (nuestras acciones, estilo de vida, personalidad) mejores de lo que vemos a los demás y, por tanto, nos creemos menos susceptibles de padecer males. Por último estarían las *estrategias de afrontamiento*: en condiciones de

estrés o amenaza, la negación es una respuesta que utilizamos a menudo para protegernos de la ansiedad y de la preocupación.

8. COGNICIÓN «EN CALIENTE»

Hasta ahora hemos presentado una visión del ser humano como alguien puramente intelectual, que realiza sus juicios basándose en la información que tiene a mano, siguiendo una serie de procedimientos. Es verdad que a veces se equivoca, o no sigue lo establecido por los modelos normativos, pero estos sesgos o errores serían básicamente consecuencia de sus limitaciones cognitivas. Esto es lo que suele denominarse «cognición en frío» (*cold cognition*). Pero también hay una «cognición en caliente» (*hot cognition*), que ocurre cuando nuestros procesos mentales se ven influidos o guiados por nuestros deseos y sentimientos. Tanto las motivaciones como los afectos pueden influir en qué conceptos, creencias y reglas aplicamos en un determinado juicio, así como en el modo en el que procesamos la información (por ejemplo, si utilizamos atajos cognitivos o nos implicamos en razonamientos más elaborados y sistemáticos).

8.1. Motivación y cognición

Las personas tenemos intereses y deseos y no siempre buscamos el resultado más lógico que se derive del proceso de pensamiento, sino que en ocasiones deseamos llegar a una determinada conclusión (por ejemplo, los padres cuando piensan en sus hijos, la visión de alguien a quien amamos, cómo percibe el militante de un partido a su líder, etc.). Nuestras metas hacen que accedamos a creencias y a reglas que apoyen las conclusiones que deseamos. También influyen en la cantidad de esfuerzo que invertimos en el juicio: cuando nos encontramos con evidencia que no nos gusta nos esforzaremos por refutarla. Pero el que la motivación sesgue nuestros juicios no significa que seamos ciegos a la realidad: sólo obtendremos la conclusión deseada si podemos justificarla, y aunque la capaci-

dad en el ser humano para justificar cualquier cosa es bastante elevada, no siempre podemos justificar todo (Kunda, 2002).

Cuando nuestro razonamiento está guiado por nuestras metas, a veces puede ocurrir lo que se llaman «ilusiones positivas» (Taylor y Brown, 1988; Taylor, 1991): nos vemos a nosotros mismos mejor de lo que somos, exageramos el control que creemos tener sobre los acontecimientos, nuestras expectativas son bastante halagüeñas, etc. Esto puede ser beneficioso, porque incrementa nuestra motivación y esfuerzo. Pero también puede resultar perjudicial cuando nos hace ignorar la realidad (por ejemplo, imaginemos lo que puede ocurrir cuando la gente ignora amenazas reales tales como la probabilidad de padecer cáncer si fuma en exceso).

En otras ocasiones las personas tenemos la meta de ser exactos, esto es, de llegar a la mejor solución posible. En esos casos, las personas solemos invertir mayores esfuerzos y nos implicamos en razonamientos más complejos y elaborados. La calidad del resultado dependerá, no obstante, de que utilicemos la estrategias de razonamiento que verdaderamente son más eficaces, no las que nosotros creemos que son más eficaces.

8.2. Afecto y cognición

Nuestros juicios también están influidos por nuestro estado de ánimo. En general, vemos la realidad de forma más positiva cuando estamos alegres que cuando estamos tristes. Nuestro ánimo influye en el juicio porque trae a nuestra mente material que suele ser congruente con ese estado de ánimo. Además, el estado de ánimo puede servir como una fuente de información: para decidir cuánto nos gusta una persona podemos pensar en cómo nos sentimos cuando estamos con ella. Sin embargo, nuestro estado de ánimo puede verse influido por muchos factores (como la música o el tiempo). Si no somos conscientes del origen de nuestro estado de ánimo, entonces podemos cometer errores, pues podríamos, por ejemplo, atribuir nuestro mal estado de ánimo a la presencia de cierta persona, cuando quien lo provoca es el tiempo nublado. El

puede también influir en la elección de estrategias cognitivas: cuando estamos tristes tendemos a usar estrategias de procesamiento sistemático (nos fijamos más en los argumentos y en las razones), mientras que cuando estamos felices usamos con más probabilidad el procesamiento heurístico (nos fijamos llevar en nuestro razonamiento por señas e indicios superficiales) (para una explicación más detallada de estos dos tipos de procesamiento véase el capítulo 4 sobre actitudes).

Van der Pligt y Richard (1994) utilizaron el efecto para influir sobre la toma de decisiones respecto a la conducta sexual segura. Según su planteamiento, cuando una persona está pensando mantener relaciones sexuales, una serie de sentimientos se hacen salientes en ese momento e influyen en su decisión. Si una persona, en cambio, está pensando sobre las consecuencias que puede tener mantener relaciones sexuales, posiblemente los sentimientos salientes sean diferentes. Esta diferencia entre los sentimientos asociados a una determinada conducta y los sentimientos asociados a las consecuencias de la conducta es crucial en muchos campos (adicciones, seguridad vial, conductas peligrosas, etc.). En su investigación, Richard y colaboradores introdujeron una técnica simple para incrementar la conciencia de que mantener relaciones sexuales sin precaución puede acarrear sentimientos desagradables. A los participantes en su investigación se les presentaba una escena en la que se describía una situación realista en la cual se encontraban a una persona atractiva del otro sexo con quien existía posibilidad de mantener relaciones sexuales. A unos participantes se les pedía que imaginaran que esas relaciones eran mantenidas utilizando preservativo, mientras que otros imaginaban que las relaciones eran sin protección. Además, a la mitad de los participantes se les pedía que imaginaran cómo se sentirían en tal situación, mientras que a la otra mitad que imaginaran cómo se sentirían después de dicha situación. Los resultados fundamentales fueron: a) las personas que imaginaban sexo sin protección indicaban más sentimientos negativos (remordimientos, preocupaciones, ansiedades) que quienes imaginaban sexo con protección; b) esas diferencias fueron más acentuadas cuando

a los participantes se les pidió que describieran sus sentimientos después de la relación, y c) tras contestar a preguntas acerca de cómo se sentirían después de haber tenido relaciones sexuales, los sujetos indicaban una mayor probabilidad de utilizar preservativos.

9. PENSAMIENTOS CONTRARIOS A LOS HECHOS

Gran parte de la investigación sobre el heurístico de simulación se ha dirigido a un tipo particular de simulaciones: la facilidad con la que construimos escenarios en los que aparecen resultados diferentes a aquellos que en realidad hemos obtenido (este fenómeno ha recibido el nombre de *pensamientos contrarios a los hechos* —en inglés: *counterfactual thinking*—) o, dicho de otra manera, la facilidad con la que imaginamos que las cosas «podrían haber sido de otra manera».

Lurigio, Carroll y Stalans (1994) han aplicado el funcionamiento de estas simulaciones en la esfera judicial, mostrando que los juicios acerca de la responsabilidad atribuida a una persona que ha cometido un delito dependen, en parte, de la facilidad con que el perceptor piensa que dicha persona podría haber actuado de otra manera. Cuanto más fácil resulta imaginar esos caminos alternativos, más responsabilidad se le atribuye, pues el perceptor piensa que dado que la persona «podía» haber actuado de otra manera, «debería» haberlo hecho. En concreto, cuando los perceptores piensan que el individuo implicado ha planificado su conducta o se ha esforzado en ella, esto les lleva a suponer que dicho individuo tiene control personal sobre su conducta y que, en consecuencia, podría haber actuado de otra manera. Esto es lo que en términos legales se denomina actuar con «premeditación» y, de hecho, constituye un agravante en un juicio. En general, como ya mostraron Jones y Davis (1965), cuando la gente se comporta de una manera atípica, violando las expectativas que tienen los perceptores de ella, es percibida con mayor intencionalidad, esto es, su conducta es vista como el resultado de una elección expresa. La razón está en

que la conducta típica esperada es fácilmente accesible como escenario alternativo.

Macrae, Milne y Griffiths (1993) también han aplicado el pensamiento contrario a los hechos a la percepción de la conducta criminal. Según estos autores, cuanto más fácil resulta imaginar resultados alternativos a un determinado suceso, más extremas serán las reacciones afectivas hacia ese suceso. Estas reacciones afectivas, a su vez, influirán en los juicios subsiguientes. Por ejemplo, imaginemos el caso de dos jóvenes que sufren el mismo tipo de daño como consecuencia de un asalto. La única diferencia está en que mientras en un caso el incidente viene precedido por circunstancias excepcionales el otro lo es por circunstancias normales. Esta variación hará que los dos incidentes susciten evaluaciones diferentes sobre la víctima y el asaltante. Cuando es fácil imaginar alternativas a la acción (por ejemplo, «sólo con que Bob hubiera tomado su camino habitual hacia casa no lo habrían asaltado»), las reacciones afectivas serán más intensas, los perceptores sentirán mayor simpatía hacia la víctima y castigarán al asaltante más severamente. Estos efectos no se presentarán cuando no es fácil imaginar alternativas contrarias a los hechos.

Wiener y Pritchard (1994) han aplicado el tema de los «pensamientos contrarios a los hechos» (o «mutación mental», como ellos prefieren llamarlo) a la atribución de responsabilidad efectuada sobre quienes son víctimas de un accidente y el consiguiente juicio de posible negligencia. Concretamente, plantean que los hechos que son fáciles de mutar (esto es, de imaginar alternativas) tienden a ser percibidos como más anormales, lo que influye en el tipo de afectos que suscita y en la atribución de responsabilidad, lo cual afecta, finalmente, a los juicios acerca de las indemnizaciones que debe recibir la víctima. Para Wiener y Pritchard hay tres factores fundamentales que facilitan la mutación mental: 1) la excepcionalidad del hecho (aquéllos vistos como rutinarios estimulan menos pensamientos contrarios a los hechos, mientras que los sucesos percibidos como excepcionales incrementan su producción); 2) la secuencia temporal (es más difícil simular aquellos hechos que han ocurrido antes en una secuencia de acciones indepen-

dientes que los que han ocurrido después, aunque respecto a los hechos posteriores es más difícil de imaginar alternativas cuando son dependientes de las acciones anteriores), y 3) es más fácil imaginar acciones alternativas a la comisión de hechos que a la omisión. Los resultados de su investigación experimental, en la que se planteaba el caso de un accidente laboral (un pintor tenía una caída), mostraron que: a) cuanto más accesible era imaginar alternativas a lo que había ocurrido (bien en la conducta del pintor, bien en la conducta de la empresa), más anormal era juzgada la conducta (de la empresa o del pintor), y b) cuanto más anormal fue juzgada la(s) conducta(s), más negligente fue juzgado el actor (el pintor o la empresa), más responsabilidad se le atribuyó en lo ocurrido y, en consecuencia, las estimaciones de indemnización se vieron afectadas.

10. EL FENÓMENO DEL «ENCUADRE»

Los fenómenos de «encuadre» (*framing*) pueden considerarse como una aplicación del heurístico de anclaje y ajuste o de la *teoría de la exploración* de Kahneman y Tversky (1979) que intenta describir los procesos seguidos a la hora de tomar decisiones en situaciones de incertidumbre y otorga un importante papel a la forma en la que las alternativas, en la elección son presentadas (enmarcadas o encuadradas). En la presentación de alternativas, dos efectos son importantes: el de *certidumbre* y el de *reflejo o reconsideración*. El primero se refiere a la tendencia a dar excesivo peso o importancia a los resultados que son considerados seguros, en comparación con los resultados que son meramente probables. Así, la mayoría de la gente prefiere ganar seguro 2.000 € que tener el 80 por 100 de probabilidades de ganar 3.000 € (según la teoría de la utilidad esperada, ésta última opción tendría mayor valor: 80×3.000 da un resultado mayor que 100 por 2.000). El efecto *reflejo* se refiere a la tendencia a invertir el orden de preferencia entre dos alternativas dependiendo de su signo (pérdida o ganancia), de manera que las personas preferimos arriesgarnos a perder una mayor

cantidad que perder seguro una menor cantidad, mientras que cuando se trata de ganar preferimos ganar seguro una menor cantidad que arriesgarnos a ganar una cantidad mayor. Por ejemplo, si nos pidieran elegir entre: a) perder con seguridad 1.000 €, o b) tener un 50 por 100 de posibilidades de perder 2.000 € y un 50 por 100 de posibilidades de no perder nada, la mayoría de las personas elegirían la alternativa más arriesgada —la b—. En cambio, si las alternativas que nos presentaran fueran: a) ganar seguro 1.000 €, y b) un 50 por 100 de posibilidades de ganar 2.000 € y un 50 por 100 de no ganar nada, la mayoría de la gente preferiría la opción a), la segura. Tanto el efecto del reflejo como el de certidumbre no cuadran con los planteamientos de la teoría de la utilidad esperada.

Meyerowitz y Chaiken (1987) obtuvieron en su investigación que enfatizando los resultados positivos (ganancias) las personas se comportaban de manera que evitaban el riesgo, mientras que enfatizando los resultados negativos (pérdidas) se favorecía la realización de conductas arriesgadas (aunque en este caso esta conducta era positiva: realizarse autoexploraciones de mama). En su estudio se crearon cuatro grupos de universitarias, tres de los cuales recibían un panfleto sobre la autoexploración del pecho en orden a prevenir el cáncer de mama, y las integrantes del cuarto grupo no recibían panfleto alguno. La mayor parte del panfleto en los tres grupos que lo recibieron era idéntico y contenía información sobre la prevalencia del cáncer de mama, la conveniencia de realizar mensualmente autoexploraciones, así como sobre la forma de realizarlas. Las diferencias entre estos tres grupos estribaba en los argumentos esgrimidos en defensa de la necesidad de realizar las mencionadas autoexploraciones. En un grupo no se presentaron argumentos. En los dos restantes los seis argumentos presentados eran muy semejantes, pero variaba la forma de enmarcarlos. Así, en un grupo (marco de pérdida), las chicas leían: «Si no realizas la autoexploración del pecho ahora, no aprenderás a conocer cuál es el estado habitual de un pecho sano, de manera que no estarás preparada para apreciar cualquier cambio pequeño, anormal, que pueda ocurrir conforme te vayas haciendo mayor. Las inves-

tigaciones han mostrado que las mujeres que no se hacen la autoexploración tienen menores posibilidades de detectar un tumor en las fases iniciales de la enfermedad, cuando es fácilmente tratable». En el grupo donde los argumentos estaban enmarcados en ganancias el argumento era similar, pero con las siguientes variaciones «Si realizas la... aprenderás a conocer... de manera que estarás preparada... Las investigaciones han mostrado que las mujeres que hacen... tienen mayores posibilidades...».

Meyerowitz y Chaiken (1987) midieron las actitudes hacia la autoexploración del pecho, así como las intenciones de efectuarlas tanto inmediatamente después de recibir el panfleto como transcurridos cuatro meses (en este momento también se midió si las chicas habían realizado la autoexploración o no). Los resultados mostraron que las universitarias que leyeron un panfleto con argumentos enmarcados en un lenguaje de pérdidas mostraron actitudes e intenciones más positivas hacia la autoexploración del pecho, así como también efectuaron estas autoexploraciones con mayor frecuencia que las chicas que estaban en los otros tres grupos. Analizando las razones del mayor impacto del encuadre en términos de pérdidas, encontraron que no existía un mayor miedo provocado, ni mejor memoria de la información contenida, ni mayor susceptibilidad ante la enfermedad, ni tampoco mayores creencias en la eficacia de la autoexploración, en los sujetos que leyeron los argumentos enmarcados en pérdidas. La única medida en la que diferían estas participantes de los otros tres grupos era en la auto-eficacia con que se percibían, esto es, la confianza en que efectuar la autoexploración les permitiría detectar cualquier pequeño tumor.

Rothman, Salovey, Antone, Keough y Martin (1993) realizaron una investigación con el objetivo de que los participantes realizaran una conducta preventiva de salud: fomentar el uso continuado de protección solar con factor 15, con el fin de disminuir las posibilidades de desarrollar un cáncer de piel. Los participantes recibieron unos panfletos que variaban en dos dimensiones: la conducta (obtención o no obtención) y su resultado (deseable o indeseable). Así, los mensajes encuadrados en términos de ganancias se centraban, bien en la obten-

ción de un resultado deseable, bien en la no obtención de un resultado indeseable. Los mensajes encuadrados en términos de pérdidas se referían, bien a la obtención de un resultado indeseable o al fracaso en la obtención de un resultado deseable:

1. *Ganancias: obtención de un resultado deseable*. Ejemplos: «Protégete del sol y te mantendrás saludable», «si utilizas protección solar del 15 o más, incrementarás las posibilidades de mantener tu piel sana y tu vida larga», «utilizando protección solar aumentas las posibilidades de mantenerte sano y con una piel joven», «cuanta mayor protección utilices, más te protegerás», «protegerte del sol es la forma más segura de prevenir el cáncer de piel».
2. *Ganancias: no obtención de un resultado indeseable*. Ejemplos: «No te expongas al sol y no arriesgarás tu salud», «si utilizas protección solar del 15 o más, disminuirás las posibilidades de que tu piel enferme y de morir pronto», «utilizando protección solar disminuyes las posibilidades de un cáncer de piel y de una piel envejecida», «cuanta mayor protección utilices, menos te perjudicarán los rayos solares», «no exponerte al sol es la forma más segura de prevenir el cáncer de piel».
3. *Pérdidas: obtención de un resultado indeseable*. Ejemplos: «Exponete al sol y arriesgarás tu salud», «si no utilizas protección solar del 15 o más, incrementarás las posibilidades de que tu piel enferme y de morir pronto», «no utilizando protección solar aumentas las posibilidades de un cáncer de piel y de una piel envejecida», «cuanta menor protección utilices, más te perjudicarán los rayos solares», «exponerte al sol es la forma más segura de padecer cáncer de piel».
4. *Pérdidas: no obtención de un resultado deseable*. Ejemplos: «No te protejas del sol y no te mantendrás saludable», «si no utilizas protección solar del 15 o más, disminuirás las posibilidades de que tu piel esté

sana y tu vida sea larga», «no utilizando protección solar disminuyes las posibilidades de que tu piel esté sana y tenga un aspecto joven», «cuanta menor protección utilices, menos protegido estarás de los rayos solares», «exponerte al sol es el mayor obstáculo para prevenir el cáncer de piel».

Los resultados mostraron que quienes recibieron panfletos enmarcados positivamente era más probable que pidieran muestras de productos de protección solar, y mostraban mayores intenciones de aplicarse protección en la playa y de usar protección superior a 15. Comparando estos resultados con los de Meyerowitz y Chaiken (1987) (en su estudio en encuadre negativo resultó ser más beneficioso para la salud), podemos decir que los encuadres positivos y negativos tienen consecuencias en la promoción de la salud, aunque no se puede decir que una estrategia sea claramente mejor que la otra, sino que dependerá del tipo de encuadre y de la conducta en cuestión. Una revisión de los efectos del encuadre sobre las conductas de salud puede encontrarse en Rothman y Salovey (1993).

Otra línea de investigación inspirada en la cuestión del encuadre es aquella en la que se han comparado los efectos que se producen cuando se enfatiza la probabilidad de éxito en comparación con cuando se enfatiza la probabilidad de fracaso, lo que se ha denominado «saliencia del resultado» (Van Schie y Van der Pligt, 1995). Por ejemplo, Wilson, Kaplan y Schneiderman (1987) presentaban un tratamiento médico en términos positivos («existe un 40 por 100 de posibilidades de sobrevivir») o en términos negativos («existe un 60 por 100 de posibilidades de morir»), encontrando que los sujetos preferían el tratamiento cuando estaba formulado en el marco positivo. Las investigaciones sobre «saliencia del resultado» realizadas en el área de la toma de decisiones médicas, psicología del consumidor o juegos de azar, han mostrado que la gente prefiere la alternativa más arriesgada si es descrita en términos de posibilidades de éxito, mientras que prefiere quedarse como está si la alternativa (idéntica) es descrita en términos de probabilidades de fracaso.

7. COMENTARIO FINAL

La psicología social siempre ha otorgado un papel muy importante a la subjetividad, esto es, a la forma en que cada persona percibe e interpreta la realidad en la que vive. Esto no significa que no exista acuerdo o consenso en el comportamiento social, dado que esas percepciones e interpretaciones se ven influidas por los demás y por el medio social, siendo, por tanto, en gran medida compartidas. Resulta por tanto, de vital importancia el estudio de cómo los seres humanos tenemos almacenado el conocimiento en nuestra mente y cómo lo utilizamos para realizar juicios e inferencias. Frente a una concepción tradicional excesivamente racionalista y aséptica del pensamiento humano, según la cual la persona analiza fríamente la información que recibe, la pondera y compara con el conocimiento previo y elige la alternativa más adecuada, la psicología social ha venido

mostrando que nuestra forma de pensar se ve poderosamente influida por factores emocionales y motivacionales, así como también se caracteriza por la utilización de «atajos cognitivos» que teóricamente apartan a nuestro razonamiento del proceso más elaborado que supuestamente debería seguir. Sin embargo, esto no significa que sea necesariamente un proceso defectuoso. Como dijo una importante psicóloga social, «el pensamiento es para la acción» y, en cierto sentido, está supeeditado a ella. Por tanto, es posible que a veces la persona utilizando heurísticos y otros trucos cognitivos se desenvuelva bastante bien en su vida cotidiana, aunque se aparte de lo establecido por los modelos normativos. Pero también es cierto, sin embargo, que el error y los juicios distorsionados son una realidad omnipresente en la vida humana. Conocer, pues, los vericuetos de la mente, nos permite ayudar a mejorar la toma de decisiones humana.

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

- Fiske, S. T. y Taylor, S. (1991). *Social cognition* (2.ª ed.). Nueva York: McGraw-Hill. Massachusetts: MIT Press.
- Heath, L., Tindale, R. S., Edwards, J. E., Posavac, E., Brant, F. B., Henderson-King, E., Suárez-Balcázar, Y. y Myers, J. (Eds.) (1994). *Applications of Heuristics and Biases to Social Issues*. Nueva York: Plenum.
- Kunda, Z., Miller, D. y Claire, T. (1990). Combining social concepts: The role of causal reasoning. *Cognitive Science*, 14, 551-557.
- Tversky, A. y Kahneman, D. (1974). Judgement under uncertainty: Heuristic and bias. *Science*, 185, 1124-1131.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Banaji, M. R., Hardin, C. y Rothman, A. J. (1993). Implicit stereotyping in person judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 272-281.
- Baxter, J. S., Macrae, C. N., Manstead, A. S. R., Stradling, S. G. y Parker, D. (1990). Attributional biases and driver behaviour. *Social Behaviour*, 5, 185-192.
- Chapman, L. J. y Chapman, J. P. (1969). Illusory correlation as an obstacle to the use of valid psychodiagnostic signs. *Journal of Abnormal Psychology*, 74, 271-280.
- Christensen-Szalanski, J. J. J., Beck, D. E., Christensen-Szalanski, C. M. y Koepsell, T. D. (1983). The effect of journal coverage on physician's perception of risk. *Journal of Applied Psychology*, 68, 278-284.
- Dawes, R. M. (1986). Representative thinking in clinical judgment. *Clinical Psychology Review*, 6, 425-441.
- Dawes, R. W. (1994). AIDS, sterile needles, and ethnocentrism. En L. Heath, R. S. Tindale, J. E. Edwards, E. Posavac, F. B. Bryant, E. Henderson-King, Suárez-Balcázar y J. Myers (Eds.), *Applications of heu-*

- ristics and biases to social issues* (pp. 31-44). Nueva York: Plenum.
- Dijksterhuis, A. y Van Knippenberg, A. (1998). The relation between perception and behavior, or how to win a game of trivial pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74 (4), 865-877.
- Duncan, B. (1976). Differential perception and attribution of intergroup violence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 590-598.
- Eberhardt, J. L. y Fiske, S. T. (1996). Motivating individuals to change: What is a target to do? En C. N. Macrae, C. Stangor y M. Hewstone (Eds.), *Stereotypes and Stereotyping* (pp. 369-415). Nueva York: Guilford Press.
- Echebarría, A., Fernández, E., Sanjuán, C. y Valencia, J. F. (1992). Social representations of drugs, causal judgment and social perception. *European Journal of Social Psychology*, 22, 73-84.
- Edwards, W. (1954). The theory of decision making. *Psychological Bulletin*, 51, 380-417.
- Fazio, R. H., Jackson, J. R., Dunton, B. C. y Williams, C. J. (1995). Variability in automatic activation as an unobstrusive measure of racial attitudes: a bona fide pipeline? *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 1013-1027.
- Fein, S. y Spencer, S. J. (1997). Prejudice as self-image maintenance: Affirming the self through derogating others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 31-44.
- Fiske, S. T. (1993). Controlling other people. The impact of power on stereotyping. *American Psychologist*, 48 (6), 621-628.
- Fiske, S. T. y Taylor, S. (1991). *Social cognition* (2.ª ed.). Nueva York: McGraw-Hill.
- Gacrtner, S. L. y McLaughlin, J. P. (1983). Racial stereotypes. Associations and ascriptions of positive and negative characteristics. *Social Psychology Quarterly*, 46, 23-40.
- Hamill, R., Wilson, T. D. y Nisbett, R. E. (1980). Insensitivity to sample bias: Generalizing from atypical cases. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 578-589.
- Hamilton, D. L. y Sherman, J. W. (1994). Stereotypes. En J. R. S. Wyer y T. K. Srull (Eds.), *Handbook of Social Cognition* (2.ª ed., pp. 1-68). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Heller, R. F., Salzstein, H. D. y Caspe, W. B. (1992). Heuristics in medical and non-medical decision-making. *Quarterly Journal of Experimental Psychology A-Human Experimental Psychology*, 44 (2), 211-235.
- Higgins, E. T. (1996). Knowledge activation: Accessibility, applicability, and salience. En E. T. Higgins y A. W. Kruglanski (Eds.), *Social Psychology: Handbook of basic principles* (pp. 133-168). Nueva York: Guilford.
- Jacobs, J. E. y Eccles, J. S. (1992). The impact of mothers' gender-role stereotypes beliefs on mothers' and children's ability perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 932-944.
- Johnson, B. B. (1987). Public concerns and the public role in siting nuclear and chemical waste facilities. *Environmental Management*, 11, 571-586.
- Johnson, J. D., Trawalter, S. y Dovidio, J. F. (2000). Converging interracial consequences of exposure to violent rap music on stereotypical attributions to blacks. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36 (3), 233-251.
- Jones, E. E. y Davis, K. E. (1965) From acts to dispositions: the attribution process in social psychology. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 2, pp. 219-266). Nueva York: Academic Press.
- Kahneman, D. y Tversky, A. (1972). Subjective probability: A judgment of representativeness. *Cognitive Psychology*, 3, 430-454.
- Kahneman, D. y Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263-291.
- Kunda, Z. (2002). *Social Cognition* (5.ª ed.). Massachusetts: MIT Press.
- Kunda, Z., Miller, D. y Claire, T. (1990). Combining social concepts: The role of causal reasoning. *Cognitive Science*, 14, 551-577.
- Leyens, J. P., Yzerbyt, V. y Schadrón, G. (1992). The Social Judgeability approach to stereotypes. *European Review of Social Psychology*, 3, 91-121.
- Lichtenstein, S., Slovic, P., Fischhoff, B., Layman, M. B. y Combs, B. (1978). Judged frequency of lethal events. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory*, 4, 551-578.
- Lurigio, A. J., Carroll, J. S. y Stalans, L. J. (1994). Understanding judges's sentencing decisions: Attributions of responsibility and store construction. En L. Heath, R. S. Tindale, J. E. Edwards, E. Posavac, F. B. Bryant, E. Henderson-King, Y. Suárez-Balcázar y J. Myers. (Eds.), *Applications of Heuristics and Biases to Social Issues* (pp. 91-116). Nueva York: Plenum.

- MacDonald, T. K., Zanna, M. P. y Fong, G. T. (1995). Decision-making in altered states: The effects of alcohol on attitudes toward drinking and driving. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 973-985.
- Macrae, C. N., Milne, A. B. y Griffiths, R. J. (1993). Counterfactual thinking and the perception of criminal behavior. *British Journal of Psychology*, 84, 221-226.
- Markus, H. y Zajonc, R. B. (1985). Cognitive theories in social psychology. En G. Lindzey y E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (3.ª ed., vol. 1, pp. 137-230). Nueva York: Random House.
- McFarland, C. y Ross, M. (1987). The relation between current impressions and memories of self and dating partners. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 13, 228-238.
- Meyerowitz, B. E. y Chaiken, S. (1987). The effect of message framing on breast self-examination attitudes, intentions, and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 500-510.
- Moya Morales, M. C. (1989). Categorías, estereotipos y cognición social. Taylor, S. E., et al.: Bases contextuales de la memoria de personas y de la estereotipia. *Revista de psicología social*, 4 (2), 185-190.
- Myers, D. G. (1995). *Psicología social* (4.ª ed.). México: McGraw-Hill.
- Panee C. D. y Ballard, M. E. (2002). High versus low aggressive priming during video-game training: effects on violent action during play game, hostility, heart rate and blood pressure. *Journal of Applied Social Psychology*, 32 (12), 2458-2474.
- Reason, J., Manstead, A., Stradling, S., Baxter, J. y Campbell, K. (1990). Errors and violations on the roads: A real distinction? *Ergonomics*, 33 (10/11), 1315-1332.
- Redelmeier, D. A. y Tversky, A. (1996). On the belief that arthritis pain is related to the weather. *Proceedings of the National Academy of Science* 93 (7), 2895-2896.
- Rodríguez-Bailón, R. y Moya, M. C. (1998). España vista desde Andalucía: estereotipos e identidad. *Revista de Psicología Política*, 16, 27-48.
- Ross, M., McFarland, C. y Fletcher, G. (1981). The effect of attitude on the recall of personal histories. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 627-634.
- Rothbart, M., Fulero, S., Jensen, C., Howard, J. y Birrell, P. (1978). From individual to group perspectives: Availability heuristics in stereotype formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 14, 237-255.
- Rothman, A. J. y Salovey, P. (1993). Shaping perceptions to motivate healthy behaviour: The role of message framing. *Psychological Bulletin*, 121 (1), 3-19.
- Rothman, A. J., Salovey, P., Antone, C., Keough, C. y Martin, C. D. (1993). The influence of message framing on intentions to perform health behaviours. *Journal of Experimental Social Psychology*, 29, 408-433.
- Ruble, D. N. y Ruble, T. L. (1982). Sex stereotypes. En A. G. Miller (Ed.), *In the eye of the beholder: Contemporary issues in stereotyping* (pp. 188-252). Nueva York: Praeger.
- Schwartz, S. (1994). Heuristics and biases in medical judgment and decision making. En L. Heath, R. S. Tindale, J. E. Edwards, E. Posavac, F. B. Bryant, E. Henderson-King, Y. Suárez-Balcázar y J. Myers. (Eds.), *Applications of Heuristics and Biases to Social Issues* (pp. 45-72). Nueva York: Plenum.
- Shiloh S. (1994). Heuristics and biases in health decision making. En L. Heath, R. S. Tindale, J. E. Edwards, E. Posavac, F. B. Bryant, E. Henderson-King, Y. Suárez-Balcázar y J. Myers. (Eds.), *Applications of Heuristics and Biases to Social Issues* (pp. 13-30). Nueva York: Plenum.
- Shiloh, S. y Saxe, L. (1989). Perception of risk in genetic counselling. *Psychology and Health* 3, 45-61.
- Slovic, P. y Fischhoff, B. (1977). On the psychology of experimental surprises. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 3, 455-551.
- Taylor, S. E. (1991). The asymmetrical impact of positive and negative events: The mobilization-minimization hypothesis. *Psychological Bulletin*, 110, 67-85.
- Taylor, S. E. y Brown, J. D. (1988). Illusion and well-being: A social psychological perspective on mental health. *Psychological Bulletin*, 103, 193-210.
- Todorov, A. y Bargh, J. (2002). Automatic sources of aggression. *Aggression and violent behaviour*, 7 (1), 53-68.
- Tversky, A. y Kahneman, D. (1973). Availability: a heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 5, 207-232.
- Tversky, A. y Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristic and bias. *Science*, 185, 1124-1131.
- Van der Pligt, J., Eiser, R. y Spears, R. (1987). Comparative judgement and preference: The influence of the number of response alternatives. *British Journal of Social Psychology*, 26, 269-280.

- Van der Pligt, J. (1996). Social Psychology and environmental issues. En G. R. Semin y K. Fiedler (Eds.), *Applied Social Psychology* (pp. 173-197), Londres: Sage.
- Van der Pligt, J. y Richard. R. (1994). Changing adolescents' sexual behaviour: perceived risk, self efficacy and anticipated regret. *Patient Education and Counseling*, 23, 187-196
- Van der Velde, F. N., Van der Pligt, J. y Hooykaas, C. (1994). Perceiving AIDS-related risk: Accuracy as a function of differences in actual risk. *Health Psychology*, 13, 25-33.
- Van Schie, E. C. M. y Van der Pligt, J. (1994). Getting an anchor on availability in causal judgment. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 57, 140-154.
- Van Schie, E. C. M., y Van der Pligt, J. (1995). Influencing risk-preference in decision-making: The effects of framing and salience. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 63, 264-275.
- Weinstein, N. D. (1987). Unrealistic optimism about susceptibility to health problems: conclusions from a community-wide sample. *Journal of Behavioural Medicine*, 10, 481-500.
- Wiener, R. L. y Pritchard, C. C. (1994). Negligence law and mental mutation: A social inference model of apportioning fault. En L. Heath, R. S. Tindale, J. Edwards, E. J. Posavac, F. B. Bryant, E. Henderson-King, Y. Suárez-Balcázar y J. Myers (Eds.), *Applications of heuristics and biases to social issues* (pp. 117-136). Nueva York: Plenum.
- Wilson, D. K., Kaplan, R. M. y Schneiderman, L. J. (1987). Framing of decisions and selections of alternatives in health care. *Social Behaviour*, 2, 51-59.

Procesos grupales

ROSA RODRÍGUEZ BAILÓN
ELENA MORALES MARENTE

1. INTRODUCCIÓN

Si alguien nos pregunta que nos definamos a nosotros mismos, o que le ofrezcamos información de nuestras características personales, con bastante probabilidad utilizaremos los diferentes grupos a los que pertenecemos para ofrecer estos datos a quienes nos los demandan, y diremos por ejemplo que somos mujeres, que pertenecemos a una asociación de amantes del jazz o que somos musulmanes. Ello no quiere decir que no existan aspectos en nuestro autoconcepto propios y exclusivos de nuestra persona, independientes de nuestra pertenencia a diferentes grupos sociales, sino más bien que los grupos de los que formamos parte nos dotan de características muy importantes que definen nuestra identidad.

Aunque la sociedad está compuesta por individuos, también es cierto que los individuos no se comportan normalmente de forma aislada, sino que generalmente actúan asociándose con otros individuos constituyendo grupos. Los grupos pueden ser calificados como uno de los aspectos más interesantes para la psicología social, ya que constituyen un ámbito privilegiado para el estudio de la relación entre los individuos y la sociedad (Turner, 1999).

Simplemente haciendo un pequeño recuento de la cantidad de grupos a los que pertenecemos nos daremos cuenta que dentro de ellos existe mucha variedad: grupos grandes o pequeños, con una finalidad explícita o sin ella, grupos en los que sus integrantes interactúan frecuentemente o en los cua-

les no existe ningún contacto, etc. Algunas preguntas que podemos entonces plantearnos son: ¿cuáles son los aspectos que caracterizan a un grupo para que podamos denominarlo como tal?, ¿son todos los grupos iguales?, ¿no hay diferencias entre ellos?, ¿qué ocurre en su interior? Aunque nuestro objetivo en este capítulo es mostrar algunas aplicaciones de la investigación que se ha realizado en psicología social sobre grupos, a la vez que lo haremos comenzaremos a modo de introducción, y con objeto de asentar algunos conceptos básicos, respondiendo a algunas de estas cuestiones en los próximos apartados.

2. ¿QUÉ ES UN GRUPO?

Aunque todos sabemos a qué nos referimos cuando hablamos de un grupo, entre los psicólogos sociales no ha habido una definición consensuada de las características que los definen. Entre los aspectos recurrentes y críticos para considerar a un grupo como tal podemos encontrar (para una revisión, véase Alcover de la Hera, 1999):

- El hecho de que el grupo supone una relación de **interdependencia** entre dos o más personas (Cartwright y Zander, 1968). La interdependencia se refiere a situaciones en las que las personas suelen comunicarse y toman en consideración el comportamiento de las otras que pertenecen igualmente a su

grupo. Normalmente, la interdependencia entre los miembros de un grupo se produce porque gracias a ella los integrantes del grupo ven satisfechas ciertas necesidades u objetivos que difícilmente podrían conseguir solos, como en el caso de los grupos de autoayuda de ex alcohólicos que se reúnen con la necesidad de compartir sus experiencias en el proceso que les lleva a abandonar la bebida; o el de un partido político cuyo fin es alcanzar el poder proponiendo una forma de organización de la sociedad de acuerdo con sus ideales.

- La **interacción** que se establece entre las personas del grupo. Aunque de acuerdo a algunos autores este requisito no es necesario para definir un grupo (por ejemplo, Tajfel y Turner, 1986), hay un gran número de definiciones que la incluyen como un elemento importante (Rabbie y Lodewijkx, 1996; Shaw, 1976; Sherif, 1966). Este aspecto puede considerarse muy unido al de la interdependencia, incluso quedar incluido dentro de él. La interacción no tiene por qué suponer obligatoriamente una relación cara a cara entre los integrantes de un grupo, sino que puede suponer igualmente una interacción en el plano comunicativo (como la que se establece entre el grupo de personas que participan regularmente en un *chat* en Internet), o en el plano emocional (por ejemplo, la de todos los familiares de los muertos en los atentados terroristas en los trenes de Madrid en marzo de 2004), etc. La importancia de la interacción en la definición de un grupo se deriva de que esta relación entre sus miembros, una vez que se repite con frecuencia, produce una estructura más o menos definida. En esta estructura los integrantes del grupo adoptan ciertos roles (por ejemplo, en el caso de una familia el que ocupa el hijo mayor responsable de llevar al colegio a sus hermanos más pequeños, o en una asociación de vecinos el papel del tesorero), se establecen diferencias de estatus, poder, e influencia —como las

que se dan entre el presidente de una peña de fútbol y el resto de ella.

- La **relevancia** y la **identidad** que el grupo proporciona para quienes los componen (Hogg, 2002; Turner, 1987). Este elemento permite diferenciar a los grupos de meros agregados o colectividades de personas. Por ello, para que un grupo se considere como tal no es suficiente con que sus integrantes compartan ciertas características (por ejemplo, el color de los ojos, la ciudad de donde proceden o el tipo de ropa que llevan), sino que es necesario que los miembros utilicen esas características comunes (la categoría social a la que pertenecen) para definirse a sí mismos y a los demás. Normalmente, además, los individuos miembros de un grupo son conscientes de ello. Por otra parte, esta característica de los grupos, junto con las otras dos anteriores implica que sus miembros compartan una serie de creencias sobre el entorno social en el que se encuentran inmersos (Bar-Tal, 1996). El caso de los *skin-heads* puede poner de relieve la importancia de las creencias compartidas en un grupo, ya que para pertenecer a él puede ser de crucial importancia, por ejemplo, tener la creencia de que los vagabundos o inmigrantes son personas que no merecen un trato igual de respetable que el resto de las personas.

Estas características pueden ser más o menos importantes en cada uno de los grupos concretos con los que tratemos y, como veremos a lo largo del capítulo, ello puede hacer variar algunos procesos psicológicos que se desarrollen dentro y fuera de ellos. Por eso es importante que la psicología social aplicada considere todas estas características que definen a los grupos a la hora de intervenir sobre ellos. La intervención que se va a realizar puede variar en función de la característica más relevante para el grupo en cuestión. Debería ser diferente una intervención de un grupo en el que lo fundamental es la identidad compartida, que para otro en el que lo que tiene más peso es la consecución de unos objetivos comunes o la atracción mutua.

3. ¿SON TODOS LOS GRUPOS IGUALES?

Basta con que pensemos en algunos grupos a los que pertenecemos (familia, asociaciones deportivas, culturales, grupos de amigos, etc.) para darnos cuenta de que no todos los grupos tienen las mismas características. De hecho, nuestro comportamiento dentro de ellos también es diferente de acuerdo con el tipo de grupo en el que actuemos. Una de las distinciones más utilizadas en psicología social es la diferenciación entre *grupo primario* y *secundario* que realizó Cooley (1909). Los primeros son grupos generalmente pequeños cuyas relaciones están basadas en lazos muy cercanos e informales, y normalmente en su interior se dan relaciones de intimidad (por ejemplo, grupos de amigos, familia, grupos terapéuticos, etc.). Los *grupos secundarios*, aunque también pueden ser pequeños, no albergan en su interior relaciones tan íntimas, sino de tipo más formal. Suelen tener algún objetivo específico. Los grupos de trabajo, como los que quedan constituidos por equipos interdisciplinarios, podrían ser un ejemplo de ellos, en los que distintos profesionales se reúnen para intervenir sobre un problema que necesita distintas aproximaciones para ser resuelto (psicológicas, médicas, intervención social, etc.). En los grupos secundarios los roles suelen estar más definidos entre sus miembros que en los grupos primarios; así, siguiendo con nuestro ejemplo, el profesional de la salud solamente da su opinión sobre los aspectos médicos del problema a resolver, el psicólogo interviene fundamentalmente sobre los aspectos psicológicos, etc.

Otra dimensión utilizada para caracterizar a los grupos es la que hace referencia a la naturaleza voluntaria o involuntaria de su pertenencia, la cual da lugar a la distinción entre grupos de *referencia* y de *pertenencia* (Merton y Kitt, 1950). Los *grupos de pertenencia*, como su nombre indica, son aquellos a los que pertenecemos desde nuestro nacimiento o por situaciones que generalmente escapan a nuestro control. Son, por ejemplo, los grupos creados debido al sexo, la etnia o la procedencia geográfica de sus miembros.

Por su parte, los *grupos de referencia* suponen una intención por parte de sus miembros de pertenecer a ellos, o al menos de no dejar de formar parte de estos grupos. Suelen resultar atractivos para sus miembros, ejerciendo una poderosa influencia en su comportamiento, ya que los individuos encuentran muy gratificante su pertenencia, y se esfuerzan en no ser expulsados. El hecho de que la pertenencia a este tipo de grupos modele de forma poderosa los valores, creencias, actitudes y conductas de sus integrantes los han hecho muy interesantes para la psicología social aplicada.

Uno de los ámbitos en los que los grupos de referencia han sido empleados es en el campo del marketing y la publicidad.

3.1. Los grupos de referencia en marketing y publicidad

Dentro del ámbito del marketing, los grupos de referencia son especialmente útiles en las campañas promocionales de productos, ya que ejercen una poderosa influencia sobre el comportamiento del consumidor. Los consumidores aceptan la influencia del grupo de referencia por los beneficios que esperan conseguir a través de ellos, esto es, porque de esta manera tienen expectativas de obtener resultados satisfactorios y cierta rentabilidad en el consumo (Park y Lessing, 1977).

Podemos distinguir dos tipos de influencia que los grupos de referencia ejercen sobre el comportamiento del consumidor: la influencia informativa y la normativa (véase, para un análisis más detallado, el capítulo de influencia en este mismo volumen).

Influencia informativa: Se produce cuando los consumidores encuentran que su pertenencia a distintos grupos mejora su conocimiento de determinados productos o servicios, permitiéndoles intercambiar información con los individuos que también pertenecen a esos grupos; de esta manera, el grupo actúa como filtro de la información que cada miembro recibe de otras fuentes (Alonso Rivas, 2000). Esta información que otorga el grupo de referencia permite al consumidor contar con más

información sobre los productos, le ofrece más opciones y le ayuda a tomar decisiones en determinadas situaciones (por ejemplo, la información que la familia extensa de una persona puede aportarle a la hora de decantarse por la compra de un equipo de alta fidelidad u otro).

Cuando los consumidores persiguen los beneficios informativos de los grupos de referencia, fijan especialmente su atención en la figura del líder o del experto con conocimientos especializados sobre el tema que les interesa. Por eso, muchos publicistas buscan en sus anuncios personas percibidas como entendidas en la materia objeto de influencia. También los profesionales del marketing intentan captar el interés de los consumidores mediante gente de la calle o personas que sean percibidas como creíbles y cercanas a los consumidores, ya que estas características son cruciales para que se dé influencia informativa. Por otra parte, muchas veces se estimula a los consumidores para que hablen con sus amigos, vecinos y compañeros de trabajo sobre el producto; esta fuente personal de información influye a menudo más en la compra que las fuentes comerciales o los vendedores, sobre todo en el caso de los alimentos y pequeños electrodomésticos (De Loudon y Della Bitta, 1995). Especialmente cuando se trata de comparar productos que solamente difieren en cuanto al estilo, la supuesta calidad, o la estética, los consumidores aceptan en mayor medida la información proveniente de los grupos de referencia, ya que se trata de aspectos bastante subjetivos (Clee y Wicklund, 1980).

Influencia normativa: Se refiere a la presión que siente el individuo para conformarse con las preferencias o expectativas de otras personas pertenecientes a su grupo de referencia, con el fin de obtener el reconocimiento del resto de los componentes del grupo y evitar las sanciones o rechazos de su parte.

En este tipo de influencia ejercida por los grupos de referencia, la visibilidad del producto y la categoría a la que pertenece son aspectos que juegan un papel importante. Cuando la utilización o no utilización del producto es visible o evidente en algún sentido, es cuando los grupos de referencia pueden ejercer su influencia normativa más poderosamente

(por ejemplo, en el caso de la ropa, los coches o joyas).

Por otra parte, la categoría y variabilidad de los productos también modulan la influencia de los grupos de referencia (Alonso Rivas, 2000). Parece que la influencia que el grupo de referencia tiene en la selección de un producto o marca en varias categorías de bienes puede variar en función de que su consumo sea público o privado y de que el producto sea de lujo o innecesario. Tal como se puede apreciar en la tabla 7.1, se ofrecen 8 posibles tipos de influencia de los grupos de referencia en cuanto a la decisión de compra o de marca.

Así, en los productos de lujo que se consumen en público que normalmente no los posee ni son utilizados por una sola persona (un velero, un coche todo terreno, etc.), los grupos de referencia influirán tanto en el producto que se compra como en la marca que se elige.

Sobre los productos de lujo que se consumen en privado y que normalmente no los posee ni son utilizados por una sola persona (por ejemplo, un equipo de cine en casa, un robot de cocina, un triturador de basura), la marca no suele ser importante socialmente y depende de la preferencia individual, por lo que los grupos de referencia influirán sobre la compra del producto (ya que la posesión de ese producto indica poder y estatus alto), pero no sobre la marca (o la influencia sobre ésta será débil).

En el caso de productos necesarios cuyo consumo es público, y que prácticamente todas las personas poseen (por ejemplo, un reloj), la marca puede suponer un signo de distinción. En este caso, los grupos de referencia influirán sobre la elección de marca, pero al tratarse de un artículo necesario, no tendrán influencia sobre la adquisición del producto.

Por último, para los productos necesarios que se consumen en privado (un colchón, o una batidora), el comportamiento de compra se encuentra principalmente influido por los atributos del producto más que por la influencia de otras personas. En estos casos, los grupos de referencia influyen de forma débil, tanto en la compra del producto como en la elección de la marca.

Este tipo de conocimientos pueden tener una clara aplicación en la actividad promocional de los

TABLA 7.1

Influencia de los grupos de referencia sobre la marca o el producto de los diferentes productos en función de que se utilicen en público-privado y que sean necesarios-de lujo

		Públicos		
		Marca	Producto	
Necesarios	Influencia fuerte	Artículos necesarios públicos. Influencia débil en el producto y fuerte en la marca (reloj, automóviles, etc.).	Artículos de lujo públicos. Influencia fuerte en el producto y la marca (equipo de golf, <i>roulotte</i> , velero, etc.).	De lujo
	Influencia débil	Artículos necesarios privados. Influencia débil para el producto y la marca (batidora, colchón, plancha, etc.).	Artículos de lujo privados. Influencia fuerte en el producto y débil en la marca (robot de cocina, un equipo de cine doméstico, etc.).	
		Privados		

profesionales del marketing: si les interesa que la adquisición de un producto se vea influida por los grupos de referencia, tendrán que conseguir que los productos sean públicos, visibles, y que su adquisición se pueda comunicar a los demás. Por otra parte, los resultados acerca de la influencia de los grupos de referencia no solamente encuentran aplicación en el caso del marketing comercial, sino que también pueden igualmente ser empleados en campañas de índole social. Así podría ser el caso de una campaña social de donación de dinero a una ONG. En ella, y de acuerdo a los resultados expuestos anteriormente, sería importante destacar el hecho de que el comportamiento prosocial solicitado fuera valorado socialmente y que se pudiera comunicar a los demás, no quedando simplemente en la intimidad del que la realiza. Además en ella se debería subrayar los tipos de personas que son susceptibles de realizar la donación, teniendo en cuenta los grupos de referencia que intervienen en cada caso y amoldando los mensajes a los grupos a los que se intenta llegar.

Sin embargo, como se ha expuesto, existen productos sobre los que los grupos de referencia tienen una influencia débil, tanto en su elección como en su marca (por ejemplo, la compra de leche, maquinillas de afeitar, etc.). En estos casos la publicidad deberá destacar aspectos más directamente relacionados con el producto que con su naturaleza social, como son sus cualidades intrínsecas, el precio y las ventajas que tienen sobre los productos de la competencia.

En cualquier caso, la mayoría de los autores coinciden en señalar que los consumidores subestiman la influencia de los grupos de referencia en su consumo, ya que se creen independientes de ellos y consideran que su comportamiento se rige principalmente por sus preferencias personales. Sin embargo, como hemos visto en el presente apartado, esto no es del todo cierto, y la conjunción entre las características de los productos y las del grupo constituye un factor que tiene una influencia importante sobre el comportamiento de compra.

4. ALGUNOS PROCESOS INTRAGRUPALES

Es difícil entender de forma completa y global los efectos que los grupos tienen si no consideramos las funciones que pueden cumplir y su estructura interna. Pasemos primero a considerar cómo los grupos se pueden estructurar internamente, así como algunos procesos relacionados con este funcionamiento interno de los grupos. Posteriormente trataremos la importancia que pueden tener para la psicología social aplicada.

4.1. La estructura de los grupos

Cuando hablamos de estructura de grupo nos referimos a un patrón de relación más o menos estable y constante de comportamiento con el que sus miembros interactúan entre sí, y que regulan su comportamiento (Levine, Moreland, y Ryan, 1998; Shaw, 1976). Una de las funciones fundamentales de la estructura de los grupos, de acuerdo con Levine y Moreland (1998), es hacer más fluidas las interacciones entre los individuos en su seno, lo que hace que mejore su comunicación y eficacia.

Podemos decir que la estructura de un grupo se va formando gracias a la interacción entre sus miembros, especialmente cuando nos referimos a grupos pequeños. A su vez, esa interacción repetida da lugar a los diferentes roles o papeles que cada individuo puede desempeñar dentro del grupo (estos roles son una de las principales dimensiones estructurales de los grupos). Por ejemplo, la estructura de roles dentro de un hospital define las funciones y las pautas de interacción entre los enfermeros y los médicos. Aunque existan diferencias en sus comportamientos, sus roles dan información de cómo actúan los unos con los otros y con sus respectivos pacientes (por ejemplo, quién toma las decisiones sobre la medicación de los enfermos, quién proporciona directamente la medicación a éstos, etc.). El hecho de que la estructura del grupo sea relativamente estable en el tiempo permite tener expectativas sobre los diferentes individuos con roles dentro de ellos (enfermeros y

médicos), incluso sin conocer de qué enfermero y médico se trata. Esto es, un enfermo sabe que, independientemente del médico al que consulte, éste analizará su estado de salud y posiblemente le recete algunos fármacos.

La relativa estabilidad de la estructura grupal no implica que ésta sea completamente estática, sino que suele adaptarse a las demandas del contexto, a las necesidades del medio. Un ejemplo de ello es la situación en la que vivieron los famosos pasajeros, casi todos miembros de un equipo de rugby, que se estrellaron en la cordillera de los Andes en octubre de 1972. Como se recordará, este grupo de personas tuvo que convivir durante 70 días en unas condiciones extremas hasta que fueron rescatadas. Tal y como muestran los informes que existen sobre el día a día de la vida de este grupo peculiar, su estructura grupal fue cambiando a lo largo de los días que tuvieron que esperar hasta que se produjo su rescate. Así, los roles fueron adaptándose a las necesidades del contexto, y aunque el grupo comenzó sin un líder claro, finalizó con un grupo de personas que ejercieron su liderazgo de diferentes formas (exploradores, comandantes, etc.). Además, algunas personas que al principio no eran respetados acabaron obteniendo un estatus alto, mientras que otros que eran bien aceptados se convirtieron en personas excluidas por los demás, y otros que apenas hablaban llegaron a ser cruciales para los canales de comunicación personal dentro del grupo. Las condiciones extremas del medio llevaron al grupo hasta el límite, y la estructura grupal cambió, redefiniendo quién se convertiría en líder, en el explorador, quién estaba autorizado para dar las órdenes y quiénes debían llevarlas a cabo, etc.

Es muy importante conocer cuáles son los roles dentro de un grupo cuando se trata de realizar una intervención en el plano grupal. Por ejemplo, tal como veremos más adelante, en la intervención en conflictos internacionales, es crucial conocer quiénes son las personas que tienen más influencia dentro de los distintos grupos, quiénes ejercen más control sobre sus miembros; en definitiva, quiénes ocupan los roles más destacados dentro del grupo, ya que es más fácil y económico formar y convencer a estas personas para conseguir los objetivos de

La intervención que trabajar directamente con todos los miembros del grupo.

Sin embargo, el desempeño esperado de los distintos roles puede llevar a ciertos problemas. Entre ellos, el *conflicto intra-rol* se produce cuando las exigencias que plantea un determinado rol puede llevar a los individuos a actuar de manera un tanto incoherente. Sería el caso de un médico que debe intentar salvar a toda costa la vida de un enfermo, pero por otra parte preservar su calidad de vida y por tanto debe administrarle ciertos fármacos analgésicos que empeoran su estado de salud y por tanto acortan su tiempo de vida. Por su parte, el *conflicto inter-rol* hace referencia a las contradicciones que puede plantear el que una misma persona desarrolle varios roles al mismo tiempo. En este sentido, las investigaciones actuales sobre la discriminación de la mujer en el ámbito laboral ponen de manifiesto la importancia en esta situación de que la mujer se enfrente a exigencias tan dispares como las provenientes de su condición de madre (tierna, preocupada por los demás, etc.) o de ejecutiva de prestigio (agresiva, competitiva, etc.) al mismo tiempo. Algunos programas sociales, como los que intentan compaginar la vida familiar y laboral de las mujeres, utilizan estos conocimientos con el objetivo de reducir el conflicto inter-rol.

El hecho de que los grupos tengan unas pautas de interacción más o menos continuas facilita que se conviertan en grupos cohesionados (Hogg, 1987). La cohesión hace referencia a un conjunto de fuerzas que consiguen que los miembros de un grupo se mantengan unidos (Furnham, 1997). La cohesión se puede alcanzar mediante la atracción y agrado entre los miembros del grupo, por la capacidad del grupo para recompensar a sus miembros, por sus éxitos grupales repetidos, etc. Entre las ventajas que presentan los grupos cohesionados se encuentran que éstos suelen tener una vida más larga que los grupos menos cohesionados (Brawley, Carron, y Widmeyer, 1988). Además, se ha relacionado la cohesión con la productividad en los grupos de trabajo en las distintas organizaciones laborales. Aunque no existe un consenso total entre los autores en este sentido, la relación entre cohesión y eficacia parece ser especialmente cierta si la cohesión con-

lleva compromiso e implicación pública y voluntaria con la tarea y no sólo sentimientos de atracción personal entre los miembros del grupo (Goodman, Raylin y Schminke, 1987; Mullen y Cooper, 1994), y si además el compromiso de los individuos con el grupo se focaliza en una serie de actividades necesarias para alcanzar los objetivos comunes grupales (por ejemplo, todos los trabajadores de un equipo de arquitectos se comprometen a destinar unas horas extraordinarias de su trabajo para finalizar un proyecto que deben presentar en un breve período de tiempo). Sin embargo, tal como veremos más adelante, no siempre la cohesión favorece el rendimiento grupal; en ocasiones puede hacer que las decisiones tomadas en grupo sean fatales para éste.

4.2. Los líderes dentro de los grupos

Una figura a la que se le ha dedicado una considerable atención a la hora de estudiar los procesos que se desarrollan dentro del grupo ha sido el líder. Una de las concepciones más aceptadas de lo que supone el proceso de liderazgo es «el de un proceso de influencia social a través del cual un individuo moviliza a los miembros de un grupo para conseguir una serie de intereses colectivos» (Chemers, 2001). Especialmente dentro del área organizacional, el estudio de la eficacia de los líderes ha sido de considerable interés. Dentro de este tipo de grupos, los líderes se convierten en uno de los mejores vehículos por medio de los cuales las organizaciones pueden alcanzar sus objetivos. De acuerdo con numerosos estudios, la tarea de un líder efectivo dentro de una organización suele articularse en torno a dos funciones:

- Por una parte actuando de forma que guíe y motive a los seguidores (por ejemplo, aclarando los objetivos de la organización y dando instrucciones claras a los seguidores).
- Por otra, facilitando que el ambiente participativo dentro de la organización sea el mejor posible para aumentar al mismo tiempo la motivación interna de los seguidores.

Entre los elementos que parecen más importantes para conseguir que un líder sea efectivo en el campo de las organizaciones encontramos (Chemers, 2001):

1. La consecución de una imagen del líder adecuada. La decisión de convertirse en el seguidor de una persona es algo importante, ya que de alguna forma supone la pérdida de cierta independencia y la inversión de esfuerzos personales bajo la dirección de otra persona. Por eso es crucial que la imagen que del líder tengan los seguidores sea la de una persona con credibilidad, en la que se pueda confiar y con capacidad para guiar e involucrar a los seguidores. Entre los aspectos que se han encontrado de relevancia a la hora de conseguir esta imagen positiva encontramos el que el líder se perciba con legitimidad, esto es, que los seguidores tengan evidencia de que el líder es competente y tiene capacidad para conseguir que el grupo alcance el objetivo deseado (Kouzes y Posner, 1987). Todo ello suele ser más fácil si los seguidores saben que el líder se ha ajustado a las normas y las reglas del grupo en el pasado y no ha sido un miembro que «ha dado problemas» o no «ha sido una oveja negra» dentro del grupo. Otro aspecto relacionado con la imagen positiva de un líder es su carisma. Los líderes carismáticos se perciben como personas con unas características y cualidades extraordinarias que los hacen muy adecuados para dirigir y ejercer poder sobre los demás (Bass, 1985).
2. Otro elemento crucial en el desarrollo de un liderazgo efectivo dentro de las organizaciones consiste en la habilidad del líder para establecer relaciones con sus seguidores que los motiven para invertir todos sus esfuerzos en los objetivos grupales comunes. Esta faceta de la labor de un líder efectivo, además de servir de guía para que los seguidores se sientan con capacidad para realizar las tareas encomendadas y se de-

sarrollen como equipo de trabajo adecuadamente, también ayuda como motivador para el desarrollo, crecimiento personal y cambio de los seguidores (Bass, 1998).

3. El último elemento principal que Chemers (2001) propone tiene que ver con la distribución de recursos, tanto personales, dependientes del líder, como aquellos relacionados con el equipo de seguidores (esfuerzo, conocimientos y compromiso). Cuando un grupo se enfrenta a una situación compleja e impredecible, el grado en el que será efectivo depende de la flexibilidad del proceso de asignación de recursos y distribución de tareas. El líder más efectivo será aquel que consiga implicar al mayor número de seguidores y los mantenga informados de las decisiones que hay que tomar. Cuando se trata de situaciones estructuradas y previsibles, las estrategias más efectivas serán las que suponen un empleo del tiempo más efectivo. Los buenos líderes deben reconocer estos aspectos del entorno externo para ser capaces de adaptar a ellos los procesos grupales. También los líderes deben haber desarrollado suficientemente diferentes modalidades de relaciones entre el equipo de trabajo para que éste sea capaz de responder efectivamente a situaciones variadas. En este sentido parece muy importante que el líder posea una autopercepción de eficacia personal que le permita adoptar una postura tranquila y no defensiva, incentivando el desarrollo del equipo en situaciones complicadas.

Uno de los ámbitos aplicados donde se ha intervenido con líderes ha sido en el contexto educativo. Según Klug (1989), los líderes en las escuelas (que pueden ser los directores, jefes de estudios, o miembros destacados entre los mismos alumnos) pueden influir en la motivación no sólo de los estudiantes, sino también de profesores, padres y de la comunidad general, lo que puede tener un impacto final en el éxito académico de los alumnos. Estos líderes escolares pueden lograr que

La escuela se convierta en un lugar que motive a los estudiantes por medio de la puesta en práctica de programas y políticas educativas que consigan (Maehr, 1991):

- Poner énfasis en los objetivos de la escuela y en la autorregulación y el autocontrol de los estudiantes y profesores para conseguirlos.
- Ofrecer distintas opciones a los estudiantes en el proceso de aprendizaje.
- Premiar a los estudiantes por la consecución de objetivos personales.
- Fomentar el trabajo en equipo por medio de experiencias de aprendizaje en grupo y de resolución de problemas.
- Reemplazar las comparaciones sociales con los demás respecto a los logros académicos por técnicas de autoevaluación donde los estudiantes solamente se comparen con ellos mismos.
- Entrenar habilidades para que los estudiantes se administren ellos mismos el tiempo del que disponen para realizar las diferentes tareas.

En general podemos decir que entre las características y los valores centrales de los buenos líderes en la escuela deben estar los de establecer, comunicar y crear un acuerdo general sobre los objetivos relacionados con la motivación y los logros académicos.

4.3. La toma de decisiones dentro de los grupos

Normalmente, cuando se trata de tomar una decisión importante, pensamos que el hecho de poseer mayor cantidad de información o contar con la opinión de varias personas ayudará a que la decisión alcanzada sea más apropiada. De hecho, tradicionalmente en psicología social se consideró que en el proceso de toma de decisiones los grupos mantenían posturas más moderadas y razonables que los individuos aislados. Sin embargo, a partir de la década de 1960, los estudios de Stoner (1961) mos-

traron que esto no era totalmente cierto, y que en ciertas ocasiones los individuos después de llevar a cabo una discusión grupal tomaban decisiones más extremas que si las tomaran aisladamente. Este fenómeno fue corroborado en multitud de poblaciones y en diferentes tareas (por ejemplo, Baron, Kerr y Miller, 1992), contextos naturales y de laboratorio, y se le conoce como *polarización grupal*. La polarización grupal consiste básicamente en que las decisiones de los miembros de un grupo son más extremas después de que éstos hayan interactuado entre sí y hayan discutido sobre el tema, aunque las decisiones finales suelen ir en la misma dirección que las que tenían los individuos anteriormente por separado (Turner, 1991). Piense por ejemplo en un problema muy simple, que fue el que Solem (1952 cf. en Raven, 1998) utilizó para ilustrar este fenómeno. Solem presentó a los participantes en su investigación el siguiente problema: un hombre compró un caballo por 60 dólares y lo vendió por 70. Posteriormente lo volvió a comprar por 80 dólares y lo volvió a vender por 90. ¿Cuánto dinero ganó o perdió este hombre con su negocio? Cuando a los participantes se les preguntó individualmente contestaron con una gran variedad de respuestas: entre las más frecuentes se encontraban «el hombre perdió 10 dólares», «se quedó igual», o «ganó 10, 20 o 30 dólares» (como es fácil saber, la respuesta correcta es que ganó 20 dólares). Sin embargo, cuando el problema se presentó a los individuos durante una discusión grupal, obligando a los participantes a llegar a una decisión unánime, el número de respuestas correctas aumentó solamente cuando la mayoría de los individuos habían llegado a esa conclusión antes de discutir en grupo, pero descendió si la mayoría partía en la discusión grupal con una respuesta incorrecta.

Un caso extremo de polarización que puede afectar de forma muy importante a las decisiones grupales lo constituye el *pensamiento grupal* (Janis, 1972, 1982), especialmente porque puede explicar cómo se tomaron algunas decisiones reales de mucha importancia a lo largo de la historia y que resultaron ser un gran fracaso (por ejemplo, la decisión de invadir la Bahía de Cochinos en Cuba, algunas decisiones relativas a la guerra de Corea, o

la escalada de violencia en la guerra de Vietnam). Para explicar este patrón en la toma de decisiones, Janis alude a que en situaciones estresantes, y especialmente en grupos muy cohesionados y con un líder muy directivo, se produce una búsqueda de consenso que lleva a los miembros del grupo a poseer ilusiones de invulnerabilidad y autocensura, a la vez que a realizar una mala revisión de las alternativas y de los objetivos, finalizando en una decisión totalmente defectuosa.

Uno de los casos reales que pone de manifiesto la importancia de este patrón de toma de decisiones es el relacionado con el escándalo Watergate durante el gobierno del presidente norteamericano Nixon que se destapó en el año 1973 (Raven, 1998). Como se recordará, su gobierno (y directamente él como su máximo representante) estuvo acusado de una serie de escuchas ilegales de espionaje al partido demócrata, que estaba en la oposición, y posteriormente también fue acusado por la negación y encubrimiento de estas actividades de espionaje, mintiendo a la ciudadanía estadounidense y utilizando a la Casa Blanca para manipular la información.

En este caso hubo dos decisiones importantes que constituyen, de acuerdo a Raven, un caso típico de pensamiento grupal: 1) el intento de robo y espionaje de documentos e información comprometedora del partido de la oposición, y 2) el encubrimiento posterior de todas las actividades ilegales citadas. En estas dos decisiones hubo diferentes grupos de consejeros implicados en la planificación de las diferentes acciones llevadas a cabo, pero en todos los casos, según Raven (1998), estas dos decisiones se ajustaron perfectamente a lo que se conoce como pensamiento grupal. En primer lugar se puede considerar que los grupos implicados en las dos decisiones importantes que dieron lugar al escándalo estaban bastante cohesionados entre sí. Esta cohesión sobre todo estaba motivada por el interés general de sus miembros en alcanzar los objetivos grupales (asegurarse el poder frente al partido de la oposición, conseguir prestigio y éxito personal), y por la admiración y dependencia respecto a su líder (el presidente Nixon).

En segundo lugar, otro de los rasgos que caracteriza esta forma de toma de decisiones grupal

hace referencia a las normas intragrupales. De hecho, una de las explicaciones clásicas utilizadas desde la psicología social para comprender el pensamiento grupal apela a ellas y afirma que los individuos no solamente se sienten presionados para acatar las normas del grupo, sino para excederlas para ir más allá. En el grupo de consejeros de Nixon parece que una de las normas más importantes fue la de la desinhibición y la agresividad, especialmente mucho más que lo que propugnaban las normas morales bastante estrictas del grupo de la oposición (sobre todo el partido demócrata y los pensadores liberales). Este patrón es el que se ha denominado como «tendencia al riesgo» e implica que los miembros del grupo consideran apropiado mostrarse en sus opiniones un poco más arriesgados que los demás de su mismo grupo, por lo que finalmente la decisión es muy arriesgada.

En este caso concreto, parece que la motivación fundamental de la estrategia utilizada en la toma de decisiones grupal fue claramente política; sin embargo, en otros casos pueden existir otro tipo de motivaciones, y este mismo patrón en la toma de decisiones se puede encontrar en contextos diferentes al estrictamente político; por ejemplo, en el caso de las decisiones que llevaron al fracaso rotundo de la misión espacial del Challenger debido a su explosión en el aire y que produjo la muerte de siete astronautas (Esser, 1998), o en el de algunas decisiones de los ejecutivos de élite en grupos de trabajo en las organizaciones (Moorhead, Neck y West, 1998).

Lo que sí parece claro es que todos estos ejemplos ponen de manifiesto que los grupos en numerosas ocasiones manifiestan la polarización y el pensamiento grupal en su toma de decisiones y que es necesario sensibilizar a los grupos políticos y a otros tipos de grupos acerca de los signos más comunes que pueden dar lugar a consecuencias nefastas y peligrosas en las decisiones de grupos cohesivos. Existen algunas técnicas encaminadas a identificar ejemplos de pensamiento grupal tales como la propuesta por Tetlock, Peterson, McGuire, Chang y Feld (1992), y que pueden resultar útiles para prevenir estos procesos de toma de decisiones defectuosos.

5. LAS RELACIONES INTERGRUPALES

Hasta ahora nos hemos centrado en algunas características de los grupos, sus tipos y en distintos procesos que se llevan a cabo en el interior de ellos. Sin embargo, sería difícil conocer las implicaciones de los grupos en el comportamiento social de los individuos, así como las posibles aplicaciones que su estudio puede tener, si no tomamos en consideración algunas teorías importantes que tratan de las distintas relaciones que se establecen entre los grupos, y especialmente en qué momentos se van a producir conflictos entre ellos.

5.1. La teoría del conflicto realista

De acuerdo con esta teoría, existen dos tipos básicos de relaciones intergrupales: competitivas (las cuales suelen producir conflicto) y cooperativas. Las relaciones competitivas entre los grupos se producirían cuando se amenazan sus intereses (Sherif y Sherif, 1979). Esta amenaza puede ser real o imaginada, y atacar intereses de todo tipo: material (por ejemplo, económico), político, de seguridad, prestigio, etc. Así, la competición es el resultado de intereses y metas incompatibles entre los grupos, debido a que ambos tienen los mismos fines, y éstos son escasos, por lo que ambos grupos no los pueden conseguir a la vez. La competición, según la teoría, da lugar a la hostilidad y la discriminación intergrupal.

Estas ideas fueron probadas en unos campamentos de verano con niños en los años de 1950. En estos campamentos normalmente se creaban dos grupos y posteriormente se favorecía la competición entre ellos; por ejemplo, proponiendo premios que solamente un grupo podía conseguir. Esta competición, tal como hipotetizaba la teoría, supuso el desencadenamiento de la hostilidad intergrupal haciendo que ambos grupos desarrollaran conductas agresivas frente al otro grupo.

Desde esta teoría se propone que existen algunas estrategias que pueden ayudar a disminuir las relaciones competitivas, y que fundamentalmente están ligadas a la creación de metas supraordena-

das, esto es, objetivos que cada grupo no puede alcanzar sin que el otro grupo participe, convirtiendo así las relaciones competitivas en relaciones cooperativas.

Hay algunos ejemplos que pueden mostrar la pertinencia de esta teoría en un contexto real, como puede ser el caso de las relaciones que se establecen entre los habitantes autóctonos de un país y los inmigrantes que acuden a él a buscar trabajo (Esses, Jackson, y Armstrong, 1998). Una de las explicaciones que definen las causas del conflicto que puede producirse en este caso propone que los grupos que participan en él, especialmente los habitantes receptores de inmigrantes, perciben que el bienestar económico, los servicios, y sobre todo los puestos de trabajo son escasos, por lo que perciben a los inmigrantes como un grupo competitivo, hecho que desencadena conductas discriminatorias hacia ellos y la evitación de todo contacto con ese grupo. Una estrategia que según esta teoría podría suponer una reducción del conflicto pasaría por una fase en la que se mostrara a ambos grupos la importancia de la colaboración entre ellos para conseguir sus fines respectivos (por ejemplo, mostrando a los españoles la abundancia de puestos de trabajo que no se cubren por españoles y que son importantes para el desarrollo del país, así como a los inmigrantes la importancia de cubrir esos puestos para conseguir unos ingresos económicos que serían muy difíciles de alcanzar en su país de origen).

5.2. La teoría de la identidad social

No hay duda de que en el campo de las relaciones intergrupales, la aproximación de la identidad social es una de las más importantes, o para muchos incluso la que domina esta área de estudio (Capozza y Brown, 2000). La teoría de la identidad social (TIS) en su versión más clásica (Tajfel, 1984) ha sido ampliada, matizada o generalizada por otros desarrollos teóricos posteriores, entre los que destaca la teoría de la categorización del yo (Turner, 1982).

El presupuesto central del que parten ambas teorías es que los individuos utilizan los grupos para definir su identidad en relación con otros grupos en

un contexto determinado. Esto es, la naturaleza de las comparaciones intergrupales influye en cómo las personas se perciben a sí mismas en relación con otros. Así, en una situación en la que una persona de nacionalidad española se relacione con otras de otros países de la Unión Europea tendrá un concepto de sí misma diferente al de una situación en la que esa misma persona, una mujer, se encuentre en una reunión rodeada de hombres. Una implicación del presupuesto anterior consiste en señalar que uno de los principales objetivos de los individuos es mantener una identidad social distintiva y positiva gracias a los grupos a los que pertenece, resultado que consigue por medio de comparaciones favorables con respecto a los otros grupos a los que no pertenece.

La teoría conocida hoy como la TIS tuvo su origen en un intento por explicar los resultados sobre comportamientos de discriminación obtenidos utilizando el paradigma del grupo mínimo (Tajfel, 1981/1984; Turner, 1978). Con este paradigma, Tajfel encontró que la mera categorización de los individuos en distintos grupos utilizando un criterio totalmente trivial, producía comportamientos intergrupales con los que se favorecían a los miembros del endogrupo (grupo de pertenencia) en oposición a los miembros del exogrupo (grupo de no pertenencia).

1. La categorización

Tajfel (1981/1984) y Turner propusieron que los individuos realizaban este tipo de comportamientos en respuesta a la categorización social realizada. La situación del paradigma del grupo mínimo hace que los individuos se autodefinan echando mano de la categoría (grupo) en el que han sido incluidos.

Según la teoría, en el momento en que un individuo se identifique con una categoría social dada, se producirán varios efectos. El primero es que mayor será la diferencia percibida del endogrupo (categoría con la que se identifica) con respecto a diferentes exogrupos (categorías con las que no se identifica), a la vez que también será mayor la similitud percibida entre el individuo y el resto de los que conforman su misma categoría social. Pongamos

como ejemplo el de un grupo de profesores y alumnos en la universidad. Cuanto más se identifique un alumno con el resto de alumnos (por ejemplo, formando parte activa de movimientos y asociaciones estudiantiles), según la TIS, más diferencias percibirá este alumno entre los estudiantes y los profesores de la facultad (considerará muy distintas sus funciones, sus derechos, sus obligaciones, etc.), y a la vez, más similares se percibirá a él mismo con el resto de los estudiantes (considerando que todos tienen las mismas inquietudes, intereses, etc.).

Un segundo efecto de la categorización es que, debido a que los individuos se evalúan a sí mismos bajo ciertas condiciones en términos de su pertenencia grupal, la identidad social lleva aparejada una motivación para que el endogrupo en una situación determinada consiga una comparación favorable (y distintiva) con respecto al exogrupo relevante en esa situación. Por tanto, podemos concluir que la categorización de los otros puede conllevar algunos efectos negativos en el ámbito social, ya que según la teoría, al agrupar a las personas en diferentes categorías tenemos la tendencia prácticamente automática a evaluar de forma más positiva la categoría a la que nosotros pertenecemos que al resto. Por eso, algunas investigaciones se han centrado en analizar los efectos de programas educativos que tienen la intención de entrenar a los niños a no categorizar a los demás, consiguiendo así reducir la percepción de diferencias entre ellos mismos y los demás, y por tanto, la tendencia a compararse positivamente con los otros y a desarrollar prejuicio hacia ellos (Jones y Foley, 2003).

La categorización de los demás en grupos percibidos de manera homogénea puede conllevar también al desarrollo de estereotipos sobre esos otros grupos que suelen ser negativos, especialmente si los exogrupos referidos tienen un estatus o una posición de inferioridad con respecto al grupo que los evalúa. Algunos estudios muestran los efectos perniciosos que los estereotipos negativos tienen sobre el comportamiento de ciertos grupos minoritarios. El efecto de la asignación de estereotipos negativos sobre grupos minoritarios y discriminados se ha denominado *amenaza del estereotipo* (para una revisión, véase Steele, 1997). Con este término, Steele

se refiere al miedo que un individuo puede experimentar al pretender reducir el estereotipo negativo asignado a su grupo. Pensemos por ejemplo en el estereotipo de las mujeres con pocas habilidades para realizar tareas matemáticas, o el de los sudamericanos como impuntuales y poco responsables o serios con su trabajo, o el de los afroamericanos en Estados Unidos con rendimiento académico bastante pobre. En muchas situaciones, personas que pertenecen a alguno de estos grupos se comportan bajo la evaluación y la sospecha de otros. Su fracaso en alguna de estas características consideradas estereotípicas de sus grupos presenta para ellos una doble amenaza: por una parte, el fracaso puede reflejar su incompetencia personal, pero además ello se convierte en una confirmación del estereotipo que pone de manifiesto que su grupo en general es inferior. Según Steele y colaboradores, esta amenaza que supone pertenecer a un grupo del que se tiene un estereotipo negativo puede afectar al comportamiento de los miembros de estos grupos, empeorándolo. Algunos estudios como los de Steele y colaboradores han servido para desarrollar intervenciones en psicología social que se centran en reducir los efectos que los estereotipos negativos tienen sobre el comportamiento deficitario de grupos minoritarios o discriminados.

2. La discriminación

Podemos decir, por tanto, que al discriminar a otros grupos conseguimos mejorar nuestra identidad social y por consiguiente nuestra autoestima. Pero también el proceso inverso es cierto, esto es, cuando nuestra autoestima se ve amenazada por alguna causa, podemos incrementar la discriminación del exogrupo para mejorarla. Por otra parte, la evaluación más negativa de un miembro del endogrupo que del exogrupo en algunas ocasiones puede tener un efecto paradójico al conseguir mejorar también la identidad social positiva. Este fenómeno se conoce como el *efecto oveja negra* (Marques y Páez, 1996), y según las explicaciones de los diferentes autores, éste se produce con el objetivo de poder aislar y distinguirse del miembro del endogrupo que se comporta de una manera muy negati-

va y avergonzante, salvaguardando así la identidad positiva del resto del endogrupo. Este efecto se ha puesto de manifiesto en algunos contextos, como el laboral. En un estudio de Bown y Abrams (2003) se encontró que los trabajadores de un banco que pertenecían al mismo grupo de trabajo que los individuos que los evaluaban, pero que eran poco aceptados por los demás y que se comportaban desviándose de las normas del grupo, fueron evaluados mucho más negativamente que los miembros de otros equipos de trabajo del banco.

3. La flexibilidad del proceso de categorización

Por último, Tajfel y Turner (1979) sugieren que el proceso de categorización tiene un carácter flexible y dependiente del contexto. La categorización de un conjunto de individuos dentro de un grupo también está determinada por la percepción y comprensión de la estructura de relaciones entre los miembros del endogrupo y del exogrupo. En la percepción de los otros, así como en las relaciones que mantengamos con ellos y en las estrategias que empleemos para conseguir esa identidad social positiva, juegan un papel muy importante aspectos como la percepción subjetiva de las barreras entre los grupos (permeables —si los no miembros pueden llegar a serlo en un momento dado— versus impermeables —cuando es imposible acceder a un grupo; por ejemplo, aquellos basados en el color de la piel—) o de la naturaleza de su estatus (estable, legítimo, etc.), la intensidad con la que nos identifiquemos con el endogrupo, y las creencias compartidas que mantengamos acerca del origen y mantenimiento de la estructura social vigente. Este tipo de procesos que según la TIS tiene lugar en personas adultas, pueden también aparecer en niños, aunque varían con su edad. Así, un estudio (Nesdale, Durkin, Maass y Griffiths, 2004) con niños de 5, 7 y 9 años, en el que se manipuló la etnia (igual versus diferente), mostró que el favoritismo hacia el propio grupo no quedaba afectado por la edad ni por la etnia del grupo al que no pertenecían los niños. Por el contrario, la valoración positiva del exogrupo aumentaba con la edad y era mayor cuando

el exogrupo era de la misma etnia que el endogrupo que cuando era de una etnia diferente.

Por todo lo mostrado hasta aquí, se puede deducir que la TIS provee de un análisis del comportamiento intergrupar que puede considerarse simultáneamente centrado en el individuo (al subrayar la importancia de mecanismos individuales psicológicos), y en el contexto social, buscando una explicación de fenómenos tan claramente colectivos como el prejuicio, el conflicto (tal como veremos en el apartado siguiente) o los movimientos de protesta social (véase Turner, 1982).

6. PSICOLOGÍA SOCIAL APLICADA A LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS INTERGRUPALES

Limpieza étnica de serbios contra bosnios y musulmanes en la antigua Yugoslavia; 200.000 saharauis en campos de refugiados acorralados por los marroquíes en el Sahara Occidental; 21 años de guerra civil entre árabes y negros en Sudán, con 30.000 muertos y un millón de desplazados; holocausto nazi; masacres entre hutus y tutsis en Burundi; 7.000 muertos en Nepal y numerosas violaciones de los derechos humanos por la confrontación entre monárquicos y maoístas; dos décadas de rebelión tamil contra el Gobierno cingalés para lograr la independencia de sus territorios en Sri Lanka, cobrándose la vida de 65.000 personas; escándalos de discriminación sexual laboral, discriminación racial en colegios de Madrid, etc. Éstos son algunos ejemplos del tipo de conflictos grupales sobre los que trataremos en este apartado, algunos son muy recientes, muchos olvidados aunque aún vigentes y otros forman parte ya de la historia. Nuestro interés en el siguiente apartado se centrará en analizar las aportaciones de la psicología social aplicada a la resolución de estos conflictos. Entre nuestros objetivos estará el dar respuestas a las siguientes preguntas:

¿Es posible aplicar la psicología social a la mejora de las relaciones intergrupales? ¿Qué puede aportar la psicología social aplicada al campo de las relaciones intergrupales, ya sean nacionales o internacionales? ¿Qué diferencia la perspectiva de la

psicología social aplicada de las aportaciones de otras disciplinas que se han aplicado tradicionalmente en la resolución de conflictos intergrupales? Respondiendo a estas preguntas nuestro deseo es ejemplificar la importancia y pertinencia de la aplicación de la psicología social en los procesos grupales, en concreto a la resolución de conflictos internacionales.

Comenzaremos revisando la historia de la aplicación de la psicología social a este campo, desde sus orígenes hasta el momento actual, así como los cambios sufridos por el concepto de conflicto. Seguidamente revisaremos algunas de las estrategias y tácticas empleadas en la resolución de conflictos, a saber: mediación, arbitraje, resolución interactiva y operaciones de mantenimiento de la paz. Por último y a modo de ejemplo analizaremos un caso de conflicto intergrupar concreto y de especial dificultad y actualidad, el caso de Israel-Palestina, y las aportaciones de la psicología social aplicada a este conflicto.

6.1. Los comienzos de una nueva área de especialización: la psicología social aplicada a la mejora de las relaciones internacionales

Los primeros estudios sobre las dimensiones psicosociales de las relaciones internacionales se remontan a los años de 1930, pero «no es hasta los años cincuenta cuando puede hablarse de una nueva y vigorosa área de especialización de la psicología social dedicada al estudio de las relaciones internacionales» (Kelman, 1965, p. 7). Por aquel entonces, el reducido número de investigaciones se centraba en la medición de actitudes hacia la guerra o hacia su prevención, ideas nacionalistas o agresión. De esta época datan también los primeros estudios de opinión pública, así como tentativas para formular teorías sobre la guerra y la paz. Sin embargo se echa en falta investigación sobre la forma en que interaccionan los grupos nacionales entre sí. Además, las aportaciones de la psicología individual resultaban insuficientes para englobar el complejo análisis que es necesario para entender las

relaciones intergrupales. Según Kelman, en aquellos momentos se comenzó a considerar la necesidad de una teoría general de las relaciones internacionales donde entrasen en juego los factores psicológicos (Kelman, 1965). En años posteriores se incrementó el desarrollo de la aplicación de la psicología social al estudio de las relaciones intergrupales, pues no sólo aumentó el número de trabajos, sino su calidad y rigor metodológico (se realizaron trabajos experimentales, estudios transculturales, de simulación, encuestas, observación, etc.), así como su conexión con los realizados en otras disciplinas. Se forjó una nueva área de especialización, en la que investigadores de diferentes áreas (psicología, sociología, política, antropología, economía, matemáticas e historia) aunaron sus esfuerzos para el estudio de la conducta intergrupala. El papel de los conceptos y métodos psicosociales sería crucial en esta especialización. Uno de sus objetivos principales fue la continua vinculación de las teorías con la aplicación práctica. El hecho de que los conflictos intergrupales sean dinámicos y queden afectados por múltiples variables, propicia la necesidad de que esta disciplina tenga que actualizarse con los nuevos elementos que aparecen en el escenario de los conflictos. Ello facilitaría que tanto el análisis de la situación de conflicto como las posibilidades de resolución sean lo más efectivas y productivas para la consecución de la paz. En el siguiente apartado nos detendremos en los cambios acontecidos en el concepto de conflicto, así como en la aportación de la psicología social aplicada a este campo.

6.2. La aportación de la psicología social aplicada a los conflictos internacionales

El tipo de conflictos internacionales ha cambiado a lo largo de las últimas décadas, como consecuencia de los cambios que se producen continuamente en el orden mundial (por ejemplo, alianzas entre países, crisis económicas, amenazas terroristas internacionales, etc.). En consecuencia, también ha cambiado el abordaje más adecuado

para su resolución. Así por ejemplo, durante la época de la guerra fría, los conflictos internacionales estaban bajo control del sistema de orden mundial bipolar, esto es, existían dos bandos claramente diferenciados —Estados Unidos y URSS—. Tras la caída del muro de Berlín en 1989, desaparece esta clara división internacional del mundo, quedándose Estados Unidos prácticamente como la única gran superpotencia. Sin embargo, la emergencia reciente de nuevas potencias (por ejemplo, China, unificación de Europa), o de nuevos enfrentamientos (por ejemplo, mundo occidental versus países musulmanes), hace que la situación internacional sea bastante abierta y ambigua. Además, en la actualidad las fronteras entre los grupos en conflicto no quedan bien delimitadas. Según Rasmussen (1999), la violencia de masas en la actualidad se lleva a cabo por grupos poco definidos, cuyos miembros muchas veces no pertenecen al mismo país, y por tanto no tienen una identidad nacional clara.

Por si fuera poco, con frecuencia en los conflictos actuales están involucrados grupos paramilitares que por regla general se mantienen al margen de la ley internacional y llevan a cabo conductas deplorables que ellos mismos legitiman y justifican según sus intereses. Además, no sólo estas cuadrillas paramilitares actúan al margen de la ley, sino que otros grupos a los que podemos denominar «formales» (estados, ejércitos, etc.) utilizan estos mismos mecanismos de legitimación y percepción de justicia de sus acciones violentas en beneficio de sus objetivos e intereses frente al otro grupo (para una explicación más extensa acerca de las creencias legitimadoras y de las estrategias empleadas para conseguir las: deshumanización, victimización, etc., véase el capítulo sobre violencia política, en este mismo volumen).

La resolución de estos conflictos resulta extremadamente difícil, ya que existe una desigualdad importante entre los grupos en conflicto respecto a su acceso a los recursos (económicos, sociales, etc.), así como respecto a sus posiciones de poder y prestigio. Esta desigualdad del sistema social y político es patente especialmente en el conflicto Israel-Palestina, donde la minoría árabe está en

manifiesta desventaja frente a la mayoría israelí, grupo dominante, en cuanto a control de los recursos en todos los niveles: poder político, social, incluso lingüístico (ya que la lengua oficial es el israelí). Bar-Tal (1998) define este tipo de conflicto como inmanejable (*intractable conflict*), ya que es muy duradero, de naturaleza intensa y violenta, y suele conducir a una enemistad profunda entre las partes o sociedades que toman parte en él. En estos casos, para la resolución del conflicto sería necesario un cambio muy general en todos los niveles de la sociedad, desde la base de los ciudadanos de a pie hasta los líderes políticos, sociales y religiosos. Algunos de estos cambios pasarían, por ejemplo, porque todos los sectores de la sociedad modificaran sus creencias sobre el otro grupo, sus imágenes del «enemigo», o consideraran intereses y puntos de vista diferentes a los propios para poder así empezar a pensar que la mejor solución es aquella que es compartida por las partes en conflicto.

Son muchos los psicólogos sociales que han manifestado que la psicología social puede hacer contribuciones interesantes a este campo (por ejemplo, Dovidio, Maruyama, y Alexander, 1998). Según estos autores, la psicología social aplicada es apropiada para el análisis y la intervención en conflictos internacionales porque se interesa tanto por los aspectos individuales como colectivos, es decir, por cómo las personas se relacionan con otras, cómo los grupos pequeños a los que pertenecen se relacionan con otros grupos y cómo esos pequeños grupos a su vez se insertan en otros más grandes y abstractos dando lugar a relaciones internacionales, interculturales, etc. La psicología social considera la importancia del estudio de todos estos niveles en su conjunto, desde el más específico al más general, para comprender de forma global los conflictos a gran escala.

Por ejemplo, a este respecto se han hecho estudios para analizar cómo estudiantes individuales sobrellevan el estrés producido por la presencia de diferentes grupos raciales en clase, encontrándose que un clima de relación interracial positivo favorece la consideración de estrategias de afrontamiento positivas más efectivas (Marcus-Newhall, 1998). Es-

tos trabajos son útiles para la elaboración de programas que provean a los alumnos con estilos de interacción efectivos para mejorar las relaciones intergrupales. A su vez, los resultados obtenidos en estos estudios pueden llegar a los dirigentes políticos, y permitirles su aplicación a los conflictos en un nivel más amplio (Pettigrew, 1998).

6.3. Resolución de conflictos e intervención de terceras partes

Ante una situación de conflicto los distintos grupos e individuos pueden situarse de diferente manera y llevar a cabo diversas acciones posibles. Uno de los cometidos de la psicología social aplicada en este campo es tratar de analizar este abanico de acciones posibles y explicar cómo y por qué se elige una de ellas, así como proponer formas de resolución efectivas, ya que desgraciadamente en demasiadas ocasiones, los grupos eligen la guerra como opción para la resolución del conflicto.

La resolución de conflictos se refiere a cualquier marcha atrás en el proceso de intensificación del conflicto. Esto podría producirse según Pruitt (1998) mediante:

- La reducción de la intensidad del conflicto previamente al manejo del conflicto en sí. Esta etapa comienza con una discusión de las condiciones y estrategias que favorecen que las partes implicadas reduzcan los niveles de hostilidad (por ejemplo, mediante «alto el fuego» o las treguas).
- Una vez que se ha reducido la intensidad del conflicto, comienzan los esfuerzos hacia la superación de intereses divergentes, esto es, hacia la cooperación. En este sentido la negociación sería uno de los métodos empleados, aunque de difícil implementación, especialmente cuando el conflicto tiene demasiada intensidad, ya que las partes han desarrollado demasiada hostilidad entre ellas y no hay confianza para llegar a un acuerdo. En estos casos es necesaria la intervención de terceras partes para reducir la

intensidad y la hostilidad del conflicto. Entre las actividades que las terceras partes pueden llevar a cabo están la mediación, el arbitraje, la resolución interactiva de conflictos o las operaciones de mantenimiento de la paz que trataremos en el siguiente apartado.

En cualquier caso, para que la resolución de conflictos sea posible, es necesario que todas las partes implicadas manifiesten cierta madurez y una gran motivación para salir de él. A continuación nos centraremos en algunas de las principales estrategias de resolución de conflictos mediante la intervención de terceras partes, que son las empleadas en los conflictos de más difícil solución o inmanejables. Finalmente hablaremos de un conflicto internacional específico, el de Israel-Palestina, y de las aportaciones que la psicología social aplicada ha llevado a cabo para reducirlo.

1. Resolución interactiva de conflictos

En los últimos treinta años se ha puesto en práctica una nueva forma de resolución de conflictos internacionales desde la psicología social. Se trata de una de las perspectivas más desarrolladas en cuanto a la participación de terceras partes, que tiene su origen en los trabajos pioneros de Burton (1979; citado en Pettigrew, 2001; Rouhana y Kelman, 1994) y se denomina resolución interactiva de conflictos (Fisher, 1983). Otros autores se han referido a ella como consulta a terceras partes (Kelman, 1997).

Uno de los psicólogos sociales que más experiencia tiene realizando este tipo de intervenciones es Herbert C. Kelman, quien a partir de los años de 1970 ha desarrollado esta orientación en el contexto del conflicto Israel-Palestina. Kelman ha puesto en práctica talleres con israelíes y palestinos que tienen influencia política en sus comunidades. Además de su experiencia amplia y directa en este conflicto, ha colaborado en otros conflictos internacionales, como Irlanda del Norte, Sri Lanka, Ruanda-Burundi, así como en las antiguas Yugoslavia y Unión Soviética.

El objetivo de estos talleres de solución de problemas de Kelman (1997) es doble:

- a) Por una parte, producir cambios en los participantes en cuanto a la imagen que tienen sobre el otro grupo en conflicto, favorecer una mayor comprensión de la perspectiva de éste y de sus prioridades, facilitar conocimientos sobre las dinámicas que adopta el conflicto normalmente y generar nuevas ideas para su resolución, así como la reducción de las barreras para llegar a una solución negociada.
- b) Por otra parte, maximizar la probabilidad de que las nuevas ideas y propuestas desarrolladas en el curso de estos talleres sean tomadas en cuenta por los dirigentes políticos y utilizadas en el proceso de toma de decisiones de cada comunidad.

Por tanto, una función crucial de los monitores de cada taller, que en este caso constituirían las terceras partes, consiste en transmitir a los líderes políticos las ideas generadas en ellos. De esta forma, al ser transferidas a las autoridades políticas competentes, estas ideas pueden ser llevadas a cabo. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que el papel de los monitores de los talleres es estrictamente facilitador de la interacción en los talleres y transmisor de información, y ellos no deben generar las ideas. Su tarea es propiciar un clima distendido entre los miembros del taller, y estimular a los participantes para que sean éstos quienes generen las ideas (Kelman, 1997).

La composición de los grupos en los talleres (cuyo número oscila entre 8 y 16 participantes) también es de vital importancia, por lo que se requiere una especial atención a su selección. Todos ellos deberán tener el interés y las habilidades necesarias para llevar a cabo el tipo de actividades que se desarrollan en los talleres, así como encontrarse en una posición y con la credibilidad necesaria dentro de sus comunidades para poder influir en el pensamiento de sus líderes políticos y en el público en general.

Entre los beneficios obtenidos con estos talleres, Kelman señala:

- Haber contribuido a negociaciones productivas de conflictos. Por ejemplo, muchas de las personas que participaron en estos talleres estuvieron involucradas en negociaciones y discusiones previas a los acuerdos de Oslo¹.
- Haber producido ideas importantes y muy útiles para las negociaciones.
- Haber conducido a las partes hacia una nueva relación menos conflictiva.

2. Mediación

La intervención del secretario general de Naciones Unidas para que Irán e Irak aceptaran las bases del final de la guerra en 1988, la del Papa Juan Pablo II en el conflicto territorial entre Argentina y Chile por las islas del Canal Beagle, o la de Suecia en el conflicto árabe-israelí con la consecución de los acuerdos de Oslo (1993), son algunos ejemplos de mediación en conflictos internacionales. La mediación consiste en la construcción de una relación de comunicación entre las partes implicadas; en palabras de Pruitt (1998), «se trata de ayudar a las partes a la consecución de un acuerdo negociado».

Existen una serie de condiciones que facilitan una mayor efectividad de la mediación, entre ellas se puede destacar:

- Que el conflicto sea moderado y no demasiado intenso.
- Que haya cierto compromiso con la mediación por ambas partes.
- Que no se pongan en juego principios básicos muy importantes para ninguna de las partes.
- Que no haya mucha división en el interior de cada grupo en conflicto.

¿Cuándo una mediación es efectiva? ¿Qué características debe reunir el mediador para garantizar el éxito del proceso? Existe cierta controversia en torno a estas cuestiones. En principio podría parecer que las terceras partes, en este caso, los mediadores, deberían ser personas absolutamente neutrales e imparciales respecto a ambas partes. Por esta razón, a menudo son las organizaciones internacionales quienes toman parte en estos procesos, amparadas por la credibilidad que les otorgan sus instituciones (como Naciones Unidas, o su presidente Kofi Annan, por ejemplo). En otras ocasiones se trata de países que pueden ser percibidos como imparciales, como lo ha sido Suecia, en numerosos conflictos internacionales. Incluso podrían ser personas cuyo origen, formación y experiencia, les doten del prestigio necesario para ello (por ejemplo, el Papa, como se ha citado al comienzo de este apartado).

Sin embargo, no siempre los mediadores deben ser personas o entidades completamente imparciales. En algunas ocasiones, mediadores que podrían parecer más cercanos a alguna de las partes han llevado a cabo también de una forma muy efectiva su labor de mediación. Éste fue el caso de la mediación que llevó a cabo Argelia en el conflicto entre Estados Unidos e Irán en 1980 en la crisis de la embajada de Teherán. En aquel conflicto, Argelia se podría considerar más cercano a Irán por ser un país igualmente musulmán (Ratner, 1995). Ejemplos como éste llevan a algunos autores a afirmar que lo más importante no es la imparcialidad con que sean percibidos los mediadores, sino otras consideraciones acerca de su poder de influencia política, o las consecuencias esperadas de su aceptación o rechazo.

3. Arbitraje

En el arbitraje las terceras partes toman una decisión sobre el conflicto. Ejemplos cotidianos de las actuaciones de árbitros son por ejemplo la de los

¹ Pese a que en la actualidad no sea así, cuando estos acuerdos se alcanzaron en 1993, fueron de gran relevancia y supusieron una esperanza al conflicto.

maestros en las peleas entre compañeros en clase; o las de los árbitros en los partidos de fútbol. Se trata de personas o instituciones con cierto poder y autoridad que toman una decisión que debe ser acatada por ambas partes. El Tribunal Internacional de La Haya sería un ejemplo de arbitraje en el plano internacional.

¿Cuáles son las diferencias entre mediación y arbitraje? ¿Cuál tendría mayor efectividad? Por una parte, el arbitraje garantiza la consecución de un acuerdo. Sin embargo, el arbitraje presenta el problema de que las partes que intervienen en el conflicto suelen mostrar menor conformidad con los acuerdos conseguidos por este medio que con los que resultan de la mediación, ya que los primeros no consideran en tanta medida las necesidades y circunstancias de las partes como los segundos. Las partes se encuentran incluso más motivadas hacia la consecución de un acuerdo si se les amenaza con llevar a cabo un arbitraje si no se llega a un acuerdo, ya que de alguna forma el arbitraje supone un castigo, una pérdida de control para las partes implicadas.

Según Hopmann (1998), las decisiones de arbitraje pueden tomarse como una recomendación (cuando no son vinculantes) o pueden ser vinculantes; en este último caso deben ser acatadas obligatoriamente. Cuando las decisiones son vinculantes la decisión es tomada por un organismo legal, y las partes tienen el compromiso de obedecer. Lo lógico es que la decisión favorezca a ambas partes o se sitúe entre ellas. En el caso de decisiones no vinculantes, cada parte puede aceptarlas voluntariamente o no, y se puede conseguir un compromiso mayor entre las partes. Sin embargo, incluso en este último caso en el que las decisiones no sean vinculantes, existe el problema de que suelen ser percibidas como una solución impuesta, y son menos satisfactorias que las generadas por la mediación.

4. Mantenimiento de la paz y resolución del conflicto

En la actualidad estamos habituados a leer y escuchar en los medios de comunicación noticias acerca de cascos azules, resoluciones de la ONU,

militares en operaciones de paz, etc. Se trata de casos en los que las terceras partes amenazan con la fuerza para prevenir un conflicto o frenan las acciones violentas que se están llevando a cabo entre las partes (Pruitt, 1998).

Existen dos generaciones en estas operaciones de mantenimiento de la paz. En su origen estaban en su mayoría destinadas a la observación, seguimiento del alto el fuego y separación de los contrincantes (por ejemplo, en los conflictos de Somalia, Croacia o Bosnia). Sin embargo, en la actualidad, ha habido un incremento de las intervenciones con actuaciones no militares (Laue, 1991), entre las que destacan el cuidado de los derechos humanos, la supervisión de elecciones democráticas, el entrenamiento de cargos públicos para ocupar puestos de responsabilidad en diferentes niveles en zonas que han sufrido conflictos importantes, la entrega de ayuda humanitaria, la repatriación y/o reasentamiento de la población, la reconciliación, o la reconstrucción del país después del conflicto. En definitiva, estas operaciones pretenden la recuperación de la zona afectada tras el conflicto y la creación de unas bases para la negociación de acuerdos de paz.

Según Maoz (2004) existen algunos requisitos que parecen mejorar este tipo de actuaciones no militares:

- Que todos los grupos implicados estén satisfechos con el acuerdo, contemplando las necesidades e intereses de todos ellos sin sacrificar ninguno.
- Que se trate de un acuerdo duradero.
- Que tengan un largo período de implementación.
- Que se construya bajo pilares de justicia e imparcialidad.

6.4. Psicología social aplicada a un conflicto inmanejable: el caso de Israel-Palestina

Una vez revisados en términos generales algunos aspectos básicos en referencia a los conflictos internacionales y a su forma de resolución, vamos

a presentar de forma más detallada el tipo de intervenciones que la psicología social aplicada puede llevar a cabo para la resolución de un conflicto internacional específico como es el que tiene lugar entre Israel y Palestina. Hemos elegido este ejemplo por su gran actualidad, pese a tratarse de uno de los conflictos de más difícil resolución. Antes de adentrarnos en los trabajos de intervención realizados es conveniente conocer, aunque sea someramente, las raíces y la historia de este conflicto.

La violencia relacionada con este conflicto estalló en la década de los años de 1920 y desde entonces ha tenido episodios de diferente intensidad. Al final de la Segunda Guerra Mundial, los británicos prometieron Palestina a los árabes palestinos al tiempo que garantizaban a los sionistas que sería territorio judío. Como consecuencia de ello, Palestina ha sufrido a partir de ese momento cinco guerras (1948, 1956, 1967, 1973 y 1982) y dos Intifadas (1987 y 2000). En la actualidad y tras la muerte del líder palestino Yasser Arafat, en noviembre de 2004, el panorama del conflicto queda de nuevo expectante e incierto, siendo difícil vislumbrar una solución.

Las dificultades entre árabes e israelíes se sitúan en tres niveles, siendo el primero el internacional (con enfrentamientos con los países vecinos); el segundo lo constituye el conflicto entre la población judía israelí y los palestinos en Gaza (palestinos descendientes de los refugiados de 1948, cuya población se ha multiplicado y continúa viviendo en campos de refugiados), y el tercero, y principal objeto de nuestro interés, el conflicto dentro de la propia nación. Se trata de las relaciones entre árabes y judíos dentro de Israel, siendo los árabes que permanecieron en Israel después de 1948 el grupo minoritario.

A pesar de todas las dificultades mencionadas características de este conflicto, nos parece interesante analizar qué aportaciones se han desarrollado en el mismo desde la psicología social aplicada. Además de los trabajos pioneros en los talleres orientados hacia la resolución interactiva del conflicto llevados a cabo por Kelman (véase apartado anterior «Resolución interactiva de conflictos»), se

han venido desarrollando en el conflicto palestino-israelí otros trabajos con diversos colectivos que son los que vamos a comentar a continuación. Según un estudio de revisión de Bar-Tal (2004), la mayor parte de los programas que los psicólogos sociales aplicados han desarrollado en Israel durante los años 1999-2000 para promover el proceso de paz entre judíos y árabes se basan en el modelo de la coexistencia, que explicaremos en el siguiente apartado.

1. Programas basados en el modelo de coexistencia

Coexistencia es la creencia compartida por los miembros de una sociedad que reconoce la igualdad de derechos de otro/s grupo/s para convivir pacíficamente y con quien los desacuerdos deben resolverse de forma no violenta (Beristain, Páez, y González, 2000).

Resulta difícil pensar que existe una posibilidad de resolver el conflicto y de trabajar hacia la paz y la convivencia entre dos grupos como israelíes y palestinos, que además de ser diferentes en cuanto a religión, objetivos, ideología, cultura y valores, luchan por definir su país en el mismo territorio. Sin embargo, en este apartado repasaremos algunas de las intervenciones que se están desarrollando desde la psicología social aplicada con la intención de hacer posible la coexistencia de estos dos grupos y su convivencia en paz.

Partimos de la base de que la coexistencia sería el requisito mínimo para el desarrollo posterior de relaciones intergrupales positivas; en el caso de conflictos como el que nos ocupa ésta sería un paso intermedio hacia la integración y la construcción de una sociedad multicultural.

Bar-Tal (2004) sugiere que la coexistencia necesitaría de los siguientes requisitos esenciales para que las nuevas relaciones intergrupales puedan alcanzar una reconciliación total:

- *No violencia*: pese a que el conflicto continúe, los grupos deben haber abandonado formas violentas de confrontación y elegir la paz para lograr sus objetivos.

- *Reconocimiento de la existencia legítima del otro grupo*: con los mismos derechos que el propio grupo a vivir en paz.
- *Personalización*: percibir como humanos a los miembros del otro grupo, con necesidades, aspiraciones y metas legítimas.
- *Igualdad*: reconocer el estatus de igualdad del otro grupo y tratarlo sin superioridad.

Pero para garantizar el éxito de la coexistencia, no basta con aplicar las estrategias y técnicas de resolución de conflictos, negociación, mediación, etc., de las que hemos hablado anteriormente. Es necesario ir más allá, ampliando las habilidades y herramientas psicológicas de los miembros de las sociedades o grupos en conflicto. Especialmente se trata de desestimar las creencias del propio grupo (endogrupo) que legitiman el conflicto, y deslegitiman al contrincante, que impulsan a tener una imagen positiva del propio grupo y extremadamente negativa del otro. En definitiva, el proceso consiste en erradicar todas las creencias sociales que facilitan el mantenimiento del conflicto. Estas creencias están muy arraigadas en el grupo y son fomentadas por la memoria colectiva y por diferentes emociones negativas.

Stephan y colaboradores (2004) en sus investigaciones sobre emociones y memoria colectiva en el genocidio guatemalteco señalan que la tristeza incrementa la cohesión social y la supervivencia del grupo. Este tipo de efectos favorece el miedo y fomenta la huida, así como conductas de autoprotección. Por el contrario, la ira o los sentimientos de injusticia movilizan a los grupos hacia la actividad. Estos autores concluyen de sus investigaciones dos resultados principales para la intervención:

- Conocer el pasado, identificar y castigar a los responsables y prevenir para que no vuelva a suceder la represión, ayudará a reducir el clima de miedo, ansiedad y tristeza.
- Reconocer el valor moral de las víctimas, y ayudar moral y materialmente a los super-

vivientes es una herramienta esencial para disipar el clima emocional de indignación causado por la represión, la ira y la experiencia de injusticia por las que atravesaron las víctimas durante el conflicto.

2. ¿Por qué son necesarios los programas de educación para la coexistencia en el conflicto Israel-Palestina? Un ejemplo de programa para la coexistencia

Las condiciones sociopolíticas e históricas de Israel hacen muy difícil la reducción del prejuicio y la aceptación de los objetivos del exogrupo. Por esta razón se están implementando numerosos programas de educación para la coexistencia (alrededor de 300 en el año 2000), ya que son demasiados años en conflicto y las ideas de coexistencia encuentran muchos obstáculos para ser aceptadas de manera directa. El contacto entre ambos grupos se da en una situación de clara desigualdad de estatus, poder y prestigio, enfrentados por las autoridades, no existen intereses comunes y la mayoría de los comportamientos están guiados por la competitividad, impersonalidad y hostilidad. Estas condiciones no resultan ser las más adecuadas para favorecer la reducción del prejuicio, sino más bien todo lo contrario, atendiendo a los requisitos mínimos que debe reunir el contacto entre los grupos según la hipótesis del contacto de Ben-Ari (2004) (véase el capítulo 4, en este mismo volumen, donde se trata el tema de la reducción del prejuicio).

Los programas de educación para la coexistencia pretenden la creación de estas condiciones previas para desarrollar la aceptación mutua entre los grupos y su entendimiento. Por eso, en muchos de estos programas, se intenta que los participantes y los monitores tengan un estatus similar, sin diferencias en poder o prestigio y se procura el desarrollo de interacciones cooperativas y personales, lo que facilita el acercamiento entre los grupos.

Dentro de muchos de estos programas se trabajan procesos psicosociales como la corrección de aspectos cognitivos (por ejemplo, estereotipos,

creencias, etnocentrismo, categorización, etc.). Un ejemplo de esta forma de intervención lo constituye el modelo de la metacognición (Hertz-Lazarowitz, 2004), que se centra en las creencias acerca de cómo es nuestro propio grupo (endogrupo) y los otros (exogrupo). Esta intervención pretende dar a conocer a la gente cómo las personas pensamos sobre el endogrupo y los distintos exogrupos («conciencia metacognitiva»), ya que siendo un poco más conscientes de ello se asume que se prevendrán o incluso revertirán los estereotipos negativos sobre los exogrupos.

Por último, hay que señalar que estos cambios individuales que se fomentan con los programas de coexistencia, a largo plazo pretenden generar cambios del conjunto de toda la sociedad, incluyendo las instituciones políticas, sociales y culturales, los medios de comunicación, los líderes y las élites. Ambos niveles, individual y estructural, deben interconectarse y son necesarios para favorecer el proceso de paz; ninguno de los dos por separado conseguiría los objetivos de la coexistencia con tanta fuerza como si se suman. Por este motivo, según Bar-Tal (2004), los programas de coexistencia se desarrollan en dos contextos fundamentalmente:

- *Escolar:* Formando en valores, motivaciones, creencias, actitudes, emociones y patrones de conducta que conduzcan a la coexistencia a niños y adolescentes. En la década de los años ochenta se dieron en el conflicto israelí-palestino importantes pasos en este sentido con la redacción de nuevos libros de texto centrados en el tópico de la coexistencia, involucrando a profesores y monitores en la educación para la coexistencia. También se inició la expansión de la enseñanza del árabe y los programas de encuentros entre árabes e israelíes.

En un proyecto posterior desarrollado durante cinco años (1995-1999) de investigación e intervención en Acre, una ciudad israelí con población mixta árabe y judía, se realizó una intervención en las escuelas empleando la cooperación para mejorar el aprendizaje del alumnado. Concretamente

se promovían el aprendizaje interactivo y cooperativo entre los niños árabes y judíos en tareas como la lectura por parejas, la comprensión escrita, o la escritura. Los resultados mostraron avances en el aprendizaje de todos los niños y un menor número de fallos entre estudiantes de riesgo. Además se trabajó con los padres árabes y judíos en las escuelas sobre la idea de coexistencia. Se realizaron talleres que incluían la discusión de literatura de ambas culturas, la utilización de la música y la danza para experimentar cercanía, discusiones acerca de la necesidad de recursos para ambos grupos o la creación de un plan educativo para la ciudad.

- *Societal:* Intentando producir cambios en el conjunto de la sociedad, asumiendo la necesidad de cambio político, social y cultural. Este cambio es más amplio, y abarca a su vez los siguientes aspectos:

- La participación de líderes políticos, sociales, culturales, religiosos y educativos para difundir las ideas de la coexistencia en todas las instituciones de la sociedad (escuelas, centros religiosos, ejército, etc.) y en todos los canales de comunicación (películas, anuncios, programas de televisión, libros de texto, etc.). Por ejemplo, en el programa mencionado más arriba desarrollado en la ciudad de Acre, se trabajó en último lugar con los líderes educativos y políticos para ampliar el efecto del cambio a toda la ciudad. Se establecieron foros de líderes (directores de colegios, por ejemplo) para trabajar sobre decisiones en la ciudad a nivel político y educativo, y posteriormente participaron en encuentros nacionales donde representaban a la ciudad. En todos estos casos hubo representantes tanto judíos como árabes.
- La creación de legislación contra el racismo, discriminación y explotación, reforzando los nuevos valores de la coexistencia.

A pesar de todos estos esfuerzos, el principal problema de este y otros conflictos, es que para que la coexistencia sea efectiva es necesario que se lleve a cabo en un contexto de paz. En el caso de Israel-Palestina la primera y segunda Intifadas de 1987 y 2000 han supuesto retrocesos muy negativos en los trabajos hacia la creencia en que la coexistencia entre ambos grupos es posible. Las Intifadas son episodios de fuerte violencia, donde los palestinos se han enfrentado en una lucha callejera a soldados israelíes, así como con la colocación de bombas en lugares concurridos y atentados hacia colonos judíos, mientras que los israelíes responden con represalias sobre los palestinos; tras cuatro años, el saldo de la segunda Intifada en septiembre de 2004 era de 3.154 palestinos muertos, según la Media Luna Roja palestina, y más de 1.000 israelíes según el Shin Bet, el servicio de seguridad general². Siguiendo con nuestro ejemplo, los resultados del programa de Acre, a finales de 1999 y un año antes de la segunda Intifada, superaron satisfactoriamente las predicciones de sus autores en los diferentes niveles de intervención, experimentándose índices de convivencia pacífica sin precedentes en la localidad. Sin embargo, la segunda Intifada en 2000 enturbió los sentimientos de coexistencia en esta ciudad, reafirmando lo que venimos señalando a lo largo del capítulo acerca de la necesidad de que estos programas se desarrollen en un clima de paz para conseguir su máxima efectividad.

Además no debemos olvidar que la coexistencia no es el fin en sí, sino una condición para la paz, se trata de una fase necesaria y previa en el caso del conflicto que nos ocupa, pero que no debería ralentizarse ya que se corre el riesgo de que la minoría árabe considere la coexistencia como una forma de eternizar la dominancia judía y continuar la discriminación contra la población árabe.

A pesar de que en algunas ocasiones los resultados de la intervención de la psicología social sobre grupos en conflicto no es tan positiva como cabría esperar, no queremos transmitir un mensaje completamente desalentador a este respecto. Incluso en un conflicto tan complicado como el Israel-Palestino, las intervenciones han surtido efectos beneficiosos para la convivencia entre los grupos.

7. COMENTARIO FINAL

A lo largo del capítulo hemos repasado algunos de los rasgos que caracterizan a los grupos y que están presentes en la mayoría de sus definiciones. También hemos hecho referencia a distintas tipologías de grupos, así como a su importancia en algunos ámbitos aplicados, tal como ocurre con los grupos de referencia en marketing. Se han tratado algunos aspectos intragrupales que pueden tener ciertas aplicaciones en psicología social, como los roles y la estructura interna de los grupos, los líderes, o el tipo de decisiones que se toman dentro de los grupos. La última parte del capítulo se ha dedicado a las relaciones intergrupales. Después de revisar brevemente las principales teorías que se centran en su estudio, hemos mostrado su aplicación en los intentos de resolución de un conflicto internacional de plena actualidad como es el que enfrenta a israelíes y palestinos.

Podríamos concluir afirmando que el conocimiento acerca del comportamiento de los individuos dentro de los grupos, las dinámicas que se producen dentro de ellos y las relaciones que tienen lugar entre grupos pueden ser de vital importancia a la hora de intervenir en la mejora de problemas sociales de gran envergadura, tales como los conflictos intergrupales de los que está colmado el panorama mundial.

² www.rnw.nl «El cuarto aniversario de la segunda Intifada», 29 de septiembre de 2004.

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

- Gil Rodríguez, F. y Alcover de la Hera, C. M. (Eds.) (1999). *Introducción a la psicología de los grupos*. Madrid: Pirámide.
- González, P. (Ed.) (1997). *Psicología de los grupos. Teorías y aplicación*. Madrid: Síntesis.
- Huici, C. y Morales, J. F. (Dirs.) (2004). *Psicología de los grupos I. Estructura y procesos*. Madrid: Universidad Nacional de Educación a Distancia.
- Sánchez, J. C. (2002). *Psicología de los grupos. Teorías, procesos y aplicaciones*. Madrid: McGraw-Hill.
- Tajfel, H., y Turner, J. C. (1986). La teoría de la identidad social de la conducta intergrupala. En J. F. Morales y C. Huici (Eds.), *Lecturas de psicología social*. Madrid: UNED.
- Turner, J. C. (1990). *Redescubrir el grupo social*. Madrid: Morata.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alcover de la Hera, C. M. (1999). Aproximaciones al concepto de grupo y tipos de grupos. En F. Gil Rodríguez y C. M. Alcover de la Hera (Eds.), *Introducción a la Psicología de los grupos* (pp. 77-104). Madrid: Pirámide.
- Alonso Rivas, J. (2000). *Comportamiento del consumidor. Decisiones y estrategias de marketing*. Madrid: ESIC.
- Baron, R. S., Kerr, N. L. y Miller, N. (1992). *Group processes, Group Decision, Group Action*. Buckingham: Open University Press.
- Bar-Tal, D. (1996). Las creencias grupales como expresión de la identidad social. En J. F. Morales, D. Worchel, D. Páez y J. C. Deschamps (Eds.), *Identidad Social: Aproximaciones psicosociales a los grupos y a las relaciones entre grupos* (pp. 255-286). Valencia: Promolibro.
- Bar-Tal, D. (2004). Nature, rationale, and effectiveness of education for coexistence. *Journal of Social Issues*, 60 (2), 253-271.
- Bass, B. M. (1985). *Leadership and performance beyond expectations*. Nueva York: Free Press.
- Bass, B. M. (1998). *Transformational leadership: Industry, military, and educational impact*. Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Ben-Ari, R. (2004). Coping with the Jewish-Arab conflict: A comparison among three models. *Journal of Social Issues*, 60 (2), 307-322.
- Beristain, C. M., Páez, D., y González, J. L. (2000). Rituals, social sharing, silence, emotions and collective memory claims in the case of the guatemalan genocide. *Psicothema*, 12 (Suppl.), 117-130.
- Bown, N. J., y Abrams, D. (2003). Despicability in the workplace: Effects of behavioral deviance and unlikability on the evaluation of in-group and out-group members. *Journal of Applied Social Psychology*, 33 (11), 2413-2426.
- Brawley, L. R., Carron, A. V. y Widmeyer, W. N. (1988). Exploring the relation between cohesion and group resistance to disruption. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 10, 199-213.
- Burton, J. W. (1979). *Deviance, terrorism, and war*. Nueva York: St. Martin's Press.
- Capozza, D. y Brown, R. (2000). *Social Identity Processes*. Londres: Sage.
- Cartwright, D. y Zander, A. (1968). Grupos y membresía de grupo: introducción. En D. Cartwright y A. Zander (Eds.), *Dinámica de grupos: investigación y teoría* (pp. 59-77). México: Trillas.
- Chemers, M. M. (2001). Leadership effectiveness: An integrative review. En M. A. Hogg y S. Tindale (Eds.), *Blackwell Handbook of Social Psychology: Group Processes* (pp. 376-399). Oxford: Blackwell.
- Clee, M. A. y Wicklund, R. A. (1980). Consumer behaviour and psychological reactance. *Journal of Consumer Research*, 6, 389-405.
- De Loudon, D. L. y Della Bitta, A. J. (1995). *Comportamiento del consumidor. Conceptos y Aplicaciones*. México: McGraw Hill.
- Dovidio, J. F., Maruyama, M. G. y Alexander, M. G. (1998). A Social Psychology of national and international groups relations. *Journal of Social Issues*, 54 (4), 831-846.

- Esser, J. K. (1998). Alive and well after 25 years: a review of groupthink research. *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*, 73, 116-141.
- Esses, V. M., Jackson, L. M. y Armstrong, T. L. (1998). Intergroup competition and attitudes toward immigrants and immigration: an instrumental model of group conflict. *Journal of Social Issues*, 54, 699-724.
- Fisher, R. J. (1983). Third-party consultation as a method of intergroup conflict resolution: A review of studies. *Journal of Conflict Resolution*, 27 (2), 301-334.
- Furnham, A. (1997). *The psychology of behaviour at work. The individual in the organization*. Hove East Sussex: Psychology Press.
- Goodman, P. S., Ravlin, E. C. y Schminke, M. (1987). Understanding groups in organizations. En L. L. Cummings y B. M. Staw (Eds.), *Research in Organization Behaviour* (vol. 9). Greenwich, CT: JAI Press.
- Hertz-Lazarowitz, R. (2004). Existence and coexistence in Acre: The power of educational activism. *Journal of Social Issues*, 60 (2), 357-371.
- Hogg, M. A. (1987). Identidad social y cohesividad de grupo. En J. C. Turner (Ed.), *Redescubrir el grupo Social*. Madrid: Morata, 1990.
- Hogg, M. A. (2002). Social categorization, depersonalization, and group behavior. En M. A. Hogg y R. S. Tindale (Eds.), *Blackwell Handbook of Social Psychology: Group processes* (pp. 57-85). Blackwell.
- Hopmann, T. (1998). *The Negotiation process and the resolution of international conflicts*. Columbia, South Carolina: University of South Carolina Press.
- Janis, I. L. (1972). *Victims of Groupthink*. Boston: Houghton-Mifflin.
- Janis, I. L. (1982). *Groupthink: Psychological Studies of policy decisions and fiascos*. Boston: Houghton Mifflin.
- Jones, L. M. y Foley, L. A. (2003). Educating children to decategorize racial groups. *Journal of Applied Social Psychology*, 33 (3), 554-564.
- Kelman, H. C. (1965). *International behaviour. A Social-Psychological analysis*. USA: Holt, Rinehart and Winston, Inc.
- Kelman, H. C. (1997). Group processes in the resolution of international conflicts. Experiences from the Israeli-Palestinian case. *American Psychologist*, 52 (3), 212-220.
- Klug, S. (1989). Leadership and learning: A Measurement-based approach for analyzing school effectiveness and developing effective school leaders. En M. L. Maehr y C. Ames (Eds.), *Advances in motivation and achievement* (vol. 6. *Motivation enhancing environments*). Greenwich, Connecticut: JAI Press.
- Kouzes, J. M. y Posner, B. Z. (1987). *The leadership challenge: How to get extraordinary things done in organizations*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Laue, J. H. (1991). Contributions of the emerging field of conflict resolution. En W. S. T. K. M. Jensen (Ed.), *Approaches to peace: An intellectual map*. Washington, D.C.: United States Institute of Peace Press.
- Levine, J. M., Moreland, R. L. y Ryan, C. S. (1998). Group socialization and intergroup relations. En C. Sedikides, J. Schopler y C. A. Insko (Eds.), *Intergroup cognition and intergroup behaviour*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Maehr, M. L. (1991). *Changing the schools: A word to school leaders about enhancing student investment in learning*. Paper presented at the annual meeting American Educational Research Association, Chicago, Illinois.
- Maoz, I. (2004). Coexistence is in the eye of the beholder: Evaluating intergroup encounter interventions between Jews and Arabs in Israel. *Journal of Social Issues*, 60 (2), 437-452.
- Marcus-Newhall, A. (1998). Practical approaches to resolving intergroup conflict. Coping with interracial stress in ethnically diverse classrooms: How important are Allport's contact conditions? *Journal of Social Issues*, 54 (4), 813-830.
- Marques, J. y Páez, D. (1996). Identidad Social y diferenciación intergrupala: el efecto «oveja negra» como una función y un antecedente del control social subjetivo. En J. F. Morales, D. Páez, J. C. Deschamps y S. Worchele (Eds.), *Identidad Social* (pp. 323-354). Valencia: Promolibro.
- Merton, R. K. y Kitt, A. S. (1950). Contributions to the theory of reference group behaviour. En R. K. Merton y P. F. Lazarsfeld (Eds.), *Studies in the scope and method of the «American Soldier»*. Nueva York: Free Press.
- Moorhead, G., Neck, C. P. y West, M. S. (1998). The tendency toward defective decision-making within self-managing teams: The relevance of groupthink for the 21st Century. *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*, 73, 327-351.

- Mullen, B. y Cooper, C. (1994). The relation between group cohesiveness and performance: an integration. *Psychological Bulletin*, 115, 210-227.
- Nesdale, D., Durkin, K., Maass, A. y Griffiths, J. (2004). Group status, outgroup ethnicity and children's ethnic attitudes. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 25 (2), 237-251.
- Park, C. W. y Lessing, P. (1977). Students and housewives: Differences in susceptibility to Reference Group Influence. *Journal of Consumer Research*, 4, 102-110.
- Pettigrew, T. (1998). Applying Social Psychology to international social issues. *Journal of Social Issues*, 54 (4), 663-675.
- Pettigrew, T. (2001). Intergroup relations and national and international relations. En R. G. Brown (Ed.), *Blackwell Handbook of Social Psychology: Intergroup processes* (vol. 3). Padstow, Cornwall: Blackwell Publishers Ltd.
- Rabbie, J. M. y Lodewijckx, F. M. (1996). A behavioral interaction model: Toward an integrative theoretical framework for studying intra and intergroup dynamics. En E. Witte y J. H. Davis (Eds.), *Understanding Group Behavior: Small Group Processes and Interpersonal Relations*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Rasmussen, J. L. (1999). Peacemaking in the twenty-first century. En *Peacemaking in international conflict. Methods y techniques*. Washington: Zartman y Rasmussen, eds. (2.ª ed.).
- Ratner, S. (1995). Peacemaking, peacekeeping and peace enforcement: Conceptual and legal underpinnings of the UN role-An American perspective. En S. S. H. M. Nishihara (Ed.), *UN Peacekeeping: Japanese and American Perspectives*. Washington, D.C.: Carnegie Endowment for International Peace.
- Raven, B. H. (1998). Groupthink, Bay of Pigs, and Watergate reconsidered. *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*, 73 (2/3), 352-361.
- Rouhana, N. N. y Kelman, H. C. (1994). Promoting joint thinking in international conflicts: An Israeli-Palestinian continuing workshop. *Journal of Social Issues*, 50 (1), 157-178.
- Shaw, M. E. (1976). *Dinámica de grupo. Psicología de la conducta de los pequeños grupos*. Barcelona: Herder, 1983.
- Sherif, M. (1966). *Group conflict and co-operation. Their Social Psychology*. Londres: Routledge y Kegan Paul.
- Sherif, M. y Sherif, C. (1979). Research on intergroup relations. En W. G. Austin y S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations*. Monterrey, CA: Cole.
- Steele, C. M. (1997). A threat in the air: How stereotypes shape intellectual identity and performance. *American Psychologist*, 52, 613-619.
- Stephan, C. W., Hertz-Lazarowitz, R., Zelniker, T. y Stephan, W. C. (2004). Introduction to improving Arab-Jewish relations in Israel: Theory and practice in co-existence educational programs. *Journal of Social Issues*, 60 (2), 237-252.
- Stoner, J. A. F. (1961). *A comparison of individual and group decisions involving risk*. Cambridge, MA: Massachusetts Institute of Technology.
- Tajfel, H. (1984). *Grupos humanos y categorías sociales*. Barcelona: Herder.
- Tajfel, H. y Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. En W. G. Austin y S. Worchel (Eds.), *The Social Psychology of Intergroup Relations* (pp. 33-47). Montcrey: Brooks/Cole.
- Tajfel, H. y Turner, J. C. (1986). La teoría de la identidad social de la conducta intergrupar. En J. F. Morales y C. Huici (Eds.), *Lecturas de Psicología Social* (pp. 225-260). Madrid: UNED.
- Tetlock, P. E., Peterson, R. S., McGuire, C., Chang, S. y Feld, P. (1992). Assessing political groups dynamics: a test of the groupthink model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 403-425.
- Turner, J. C. (1978). Social categorization and social discrimination in the minimal group paradigm. En H. Tajfel (Ed.), *Differentiation between social groups: Studies in the social psychology of intergroup relations* (pp. 101-140). Londres: Academic Press.
- Turner, J. C. (1982). Towards a cognitive redefinition of the social Group. En H. Tajfel (Ed.), *Social Identity and Intergroup Relations* (pp. 15-40). Cambridge: Cambridge University Press.
- Turner, J. C., Hogg, M. A., Oaken, P. J., Reicher, S. D. y Wetherell, M. S. (1990). *Redescubrir el grupo social. Una teoría de la categorización del yo*. Madrid: Morata.
- Turner, J. C. (1991). *Social influence*. Buckingham: Open University Press.
- Turner, J. C. (1999). Introducción: El campo de la psicología social. En J. F. Morales (Ed.), *Psicología social* (2.ª ed.) (pp. 1-11). Madrid: McGraw-Hill.

PARTE TERCERA
**Desafíos sociales
para la psicología social**

Violencia de género

FRANCISCA EXPÓSITO
MIGUEL MOYA

1. INTRODUCCIÓN

La violencia contra las mujeres es probablemente la violación de los derechos humanos más frecuente y que afecta a un mayor número de personas. Cada día, miles de mujeres y de niñas en el mundo son víctimas de algún tipo de violencia por el mero hecho de ser mujer. Esta violencia ocurre dentro de la familia y en el lugar de trabajo, en tiempos de guerra y en períodos de paz, y está presente en todas las sociedades del mundo, sea cual sea su sistema político o económico, sin distinción de culturas, clases sociales ni etnias (Ferrer y Bosch, 2004). La violencia contra las mujeres es, además, la violación de derechos humanos más oculta e impune, y de hecho no ha sido reconocida como tal hasta 1995. De ahí que podamos afirmar que las manifestaciones de violencia de género probablemente sólo sean la punta del iceberg, dado que muchas veces ni siquiera existe conciencia de que determinados hechos son violentos, a lo que debemos añadir que muchas mujeres suelen tener miedo a denunciar y revelar ciertas situaciones que padecen. Ante la gravedad del problema, precisamente cuando se está terminando de redactar este capítulo, el Gobierno español acaba de elaborar, en medio de cierta polémica, una ley contra la violencia de género.

Algunas de las cifras expuestas por Amnistía Internacional en informes recientes ilustran la gravedad y magnitud de este problema: 1) *una de cada tres mujeres en el planeta ha sufrido abusos en al-*

gún momento de su vida a manos de agentes del Estado, miembros de su propia familia o conocidos (García Moreno, 2000); 2) los abortos selectivos y los infanticidios de niñas son una realidad existente en muchos países; 3) en Estados Unidos el propio gobierno reconoce que la violencia en el ámbito familiar es la mayor amenaza para todas las mujeres, más que las violaciones, los atracos y los accidentes de tráfico juntos; en Rusia, 14.000 mujeres fueron asesinadas por sus parejas o parientes en 1999; la violencia en el ámbito familiar es la principal causa de muerte y discapacidad entre las mujeres de 16 a 44 años de edad; 4) el 70 por 100 de las mujeres asesinadas en el mundo lo son a manos de sus parejas o ex parejas, y 5) en el genocidio de Ruanda, 500.000 mujeres fueron violadas (Amnistía Internacional, 2004).

Durante los últimos años en algunos países parece haber habido una disminución de la violencia hacia las mujeres. Pero otros datos resultan especialmente chocantes, como el hecho de que el número de mujeres asesinadas como consecuencia de la violencia doméstica sea igual o más alto en países teóricamente progresistas e igualitarios (por ejemplo, países nórdicos) que en los supuestamente más machistas y retrógrados (como los mediterráneos) (Sanmartín, Molina y García, 2003). En la Unión Europea, una de cada cinco mujeres ha sufrido malos tratos por parte de su marido o compañero al menos una vez en su vida y el 25 por 100 del total de los crímenes violentos que se denuncian comportan alguna forma de agresión perpetrada por

un hombre contra su esposa o pareja de hecho (según datos de «Los/as europeos/as y sus opiniones sobre la violencia doméstica contra las mujeres», una encuesta del eurobarómetro realizada a petición de la Comisión Europea en el marco de la campaña europea contra la violencia doméstica).

En definitiva, podemos afirmar, sin temor a equivocarnos, que prácticamente en la totalidad del planeta la violencia contra las mujeres sigue siendo una realidad.

Como psicólogos sociales debemos estudiar un fenómeno social claramente arraigado en nuestras sociedades, intentando desarrollar estrategias de intervención que resulten efectivas. Para ello necesitamos conocer cuáles son los factores tanto específicos de cada país como de carácter general que favorecen la violencia contra las mujeres. Quienes trabajan con mujeres víctimas de algún tipo de violencia por su condición de mujer coinciden en señalar que la mayoría de los casos presentan muchas similitudes (Walker, 1999).

Antes de continuar quisiéramos hacer algunos comentarios que permitan apreciar nuestro enfoque de este fenómeno. Un primer tema polémico es la propia denominación del problema. En los sucesivos borradores de la ley que el Gobierno español acaba de elaborar, inicialmente se la denominó ley «sobre la violencia de género», después «ley sobre la violencia contra las mujeres» y, finalmente volvió a la denominación original. En nuestro caso hemos preferido utilizar el término violencia de género para enfatizar la construcción social del fenómeno, aunque asumimos que quienes sufren la violencia de género son las mujeres. Las diferencias naturales que existen entre hombres y mujeres han sido históricamente trasladadas al plano ideológico y han llevado a la aceptación de la superioridad masculina, construyéndose una situación de desigualdad entre hombres y mujeres. Esta mezcla de lo biológico y de lo social goza de un gran respaldo cultural y es apoyada por las instituciones sociales (políticas, religiosas, educativas, familiares, etc.). Y son precisamente estas diferencias de poder existentes entre hombres y mujeres el elemento fundamental que sustenta la violencia de género.

Cuando hay desigualdades entre grupos, generalmente aparecen ideologías (fomentadas por el grupo que goza de mayor poder y estatus) que legitiman esa desigualdad. Esa ideología ejerce presiones sobre las mujeres para mantenerlas sometidas a la voluntad de los hombres, y también presiona a los hombres, pues tradicionalmente la virilidad ha estado identificada con la capacidad sexual, la aptitud para la lucha y el uso de la fuerza y de la violencia (Corsi, 1995).

La construcción social del concepto género es importante precisamente porque al hablar de sexismo, discriminación y violencia de género nos referimos a la conducta ejercida por los hombres contra las mujeres en la que el género del agresor y el de la víctima van íntimamente unidos a la explicación de la discriminación y de la violencia. El agresor ejerce la discriminación y violencia para mantener el control y dominio sobre las mujeres y la mujer sufre dicha discriminación y violencia por el mero hecho de ser mujer.

2. CONCEPTOS PSICOSOCIALES BÁSICOS PARA EL ESTUDIO DE LA VIOLENCIA DE GÉNERO

Cuando hablamos de «sexo» lo hacemos en sentido biológico y nos referimos a las diferencias que existen entre hombres y mujeres en aspectos anatómicos, cerebrales y fisiológicos. El término género tiene un carácter sociocultural y designa un esquema utilizado para la categorización social de los individuos (Moya Morales, 1985), utilizándose para referirse a las consecuencias y percepciones realizadas a partir de las diferencias biológicas. Así por ejemplo, las diferencias promedio en fuerza física entre hombres y mujeres serían diferencias biológicas, mientras que las diferencias en la proporción de mineros y de mineras serían diferencias de género; supuestamente estas últimas diferencias se sustentan sobre las anteriores. En psicología social tres han sido los conceptos relacionados con el género más desarrollados: estereotipos, ideología e identidad.

2.1. Estereotipos de género

Los estereotipos de género son «un conjunto estructurado de creencias compartidas dentro de una cultura, acerca de los atributos o características que poseen los hombres y las mujeres». Su contenido incluye rasgos (por ejemplo, racional, emocional), roles (por ejemplo, cuidar de los hijos, mantener económicamente a la familia), ocupaciones (por ejemplo, enfermera, ingeniero), características físicas (por ejemplo, fuerte, débil) y orientación sexual (atracción hacia las personas del sexo opuesto). Los estudios han mostrado que la gente tiende a creer que hombres y mujeres se diferencian en dos dimensiones fundamentales, a las que algunos denominan competencia (propia de los hombres) y sociabilidad (característico de las mujeres) (Glick y Fiske, 1999), y otros instrumentalidad y expresividad (Spence y Helmreich, 1978). En España, López y Morales (1995) encontraron que los hombres eran percibidos como *amantes del peligro, líderes, atléticos, agresivos y duros*, mientras que las mujeres se percibían como que *llo-raban fácilmente, cariñosas, comprensivas y sumisas*.

Los estereotipos de género no sólo «describen» como se cree que somos hombres y mujeres, sino también cómo debemos ser hombres y mujeres, de tal manera que cuando alguien no se ajusta a lo que se espera de él o de ella son previsibles consecuencias negativas.

Los estereotipos en general, y los de género en particular, desempeñan importantes funciones sociales: 1) ayudan a encontrar una explicación psicológica de los hechos sociales (Huici, 1984; Tajfel, 1981) (por ejemplo, «no hay mujeres en puestos directivos porque no tienen capacidad de liderazgo»); 2) contribuyen a la defensa de los intereses individuales y/o grupales y proporcionan identidad positiva a hombres y a mujeres (Glick y Fiske, 1999) (por ejemplo, los hombres pueden creer que son más racionales y decididos que las mujeres y por eso los puestos de responsabilidad han de estar reservados para ellos; las mujeres, por su parte, pueden creer que dado su «instinto maternal» el cuidado de los hijos es tarea suya); 3) tales creencias

ayudan a mantener el statu quo (por ejemplo, la tradicional división de roles entre hombres y mujeres es probable que se mantenga en función de las creencias expresadas en el punto anterior).

Las investigaciones realizadas en los últimos años han encontrado que, al menos en los países occidentales, los estereotipos de hombres y de mujeres se han ido haciendo más semejantes, por lo menos en lo que concierne a características de personalidad, que el estereotipo de las mujeres ha incorporado rasgos tradicionalmente masculinos, mientras que el estereotipo de los hombres no ha incorporado en igual medida atributos femeninos, y que el estereotipo femenino tiende a ser más positivamente evaluado que el masculino (Moya, 2003).

Aunque hay ciertas diferencias culturales en el contenido de los estereotipos de género (por ejemplo, se cree que hombres y mujeres son más diferentes en los países protestantes —versus católicos—, en los más desarrollados y en los más individualistas), también es cierto que en todos los países estudiados hay bastante coincidencia en los atributos asociados a los estereotipos masculino y femenino (Williams y Best, 1990).

Conviene también tener en cuenta que las investigaciones han mostrado que las personas frecuentemente en lugar de utilizar el estereotipo general de hombre y de mujer, utilizan estereotipos sobre subtipos de hombres y de mujeres. Tres grandes subtipos de mujeres se han encontrado (Deaux y La France, 1998): ama de casa, no tradicional y sexy. La conducta hacia otra persona resulta influida por la activación de un subtipo de género concreto y el estereotipo asociado. Así, cuando un hombre califica a una mujer como *sexy* es más probable que se produzca acoso sexual (en el ámbito laboral) que cuando se activa el subtipo de *ama de casa* (Fiske y Glick, 1995); pero ser percibida como *ama de casa* podría tener efectos negativos cuando la decisión consista en contratar a una mujer para determinado puesto de trabajo. Igualmente, un juez puede valorar un caso de supuestos malos tratos de forma diferente dependiendo del tipo de mujer que se active en su mente a la hora de interpretar los hechos.

2.2. Ideología de género

También denominada *ideología de rol sexual* o *sexismo*. Consiste en las «actitudes acerca de los roles y responsabilidades considerados apropiados para hombres y mujeres, así como las creencias acerca de las relaciones que los miembros de ambas categorías deben mantener entre sí» (Moya, 2003).

Es conveniente distinguir dos dimensiones complementarias en la ideología de género o sexismo. La dimensión *hostil* refleja una clara visión negativa de las mujeres en, al menos, tres aspectos (Glick y Fiske, 1996): 1) paternalismo dominante (los hombres deben proteger y guiar a las mujeres, pues éstas son más débiles e inferiores); 2) diferenciación de género competitiva (hombres y mujeres desempeñan roles y tareas y tienen características diferentes, siendo mejores las de los hombres), y 3) hostilidad heterosexual (las mujeres, debido a su poder sexual sobre los hombres, son peligrosas). Esta última idea podría justificar la agresión sexual hacia cierto tipo de mujeres (por ejemplo, las provocadoras). Esta ideología ha perdido fuerza como consecuencia de la evolución hacia una mayor igualdad entre hombres y mujeres.

La segunda dimensión de la ideología de género sería el *sexismo benevolente*, que se refiere a «un conjunto de actitudes interrelacionadas hacia las mujeres que son sexistas en cuanto las considera de forma estereotipada y limitada a ciertos roles, pero que tiene un tono afectivo (para el perceptor) y tiende a suscitar en él conductas consideradas como prosociales (ayuda) o de búsqueda de intimidad (revelación de uno mismo)» (Glick y Fiske, 1996). Igual que el sexismo hostil, el benevolente tiene tres componentes: 1) paternalismo protector (las mujeres tienen que ser protegidas, pero ahora con un estilo mucho más positivo —sería como los comprensivos padres «modernos» en oposición a los padres autoritarios—); 2) diferenciación de género complementaria (hombres y mujeres son diferentes, pero sus roles y características tienen igual valor —incluso los de las mujeres pueden ser de mayor valía—); 3) intimidad heterosexual (los

hombres necesitan a las mujeres para ser felices). Precisamente por este tono positivo, el sexismo benevolente debilita la resistencia de la mujer ante el patriarcado, ofreciéndole la recompensa de protección, idealización y afecto para aquellas mujeres que aceptan los roles tradicionales y satisfacen las necesidades del hombre. En combinación, las dimensiones hostil y benevolente del sexismo actúan como un sistema articulado de recompensas y de castigos para que las mujeres sepan claramente cuál es su sitio en la sociedad y en las relaciones con los hombres. Así, por ejemplo, las agresiones sexuales estarían en cierta medida legitimadas cuando se trata de mujeres que no se ajustan a las creencias benevolentes (buenas esposas, madres e hijas).

2.3. Identidad de género

En psicología social utilizamos el término *identidad de género* para referirnos a la *identidad social que se deriva de la pertenencia grupal*. La identidad de género supone una relación psicológica del individuo con las categorías de género de una sociedad. Esta relación no se da sólo desde el punto de vista del individuo, sino también desde el punto de vista de los demás o de la sociedad, pues los demás nos tratan en virtud de nuestras pertenencias grupales (Tajfel y Turner, 1986), independientemente del grado de identificación y del significado que ser hombre y ser mujer tenga para cada uno de nosotros.

La pertenencia a cualquier grupo social tiene consecuencias cognitivas y afectivas. Entre las primeras está el modo en el que una persona incorpora como parte de su identidad las características estereotípicas asociadas a su género. Por ejemplo, si hay un estereotipo muy extendido y aceptado que indica que las mujeres son sensibles y los hombres racionales, es muy probable que los hombres y mujeres criados en ese contexto acaben percibiéndose a sí mismos de esa manera. Con un matiz: los miembros de grupos dominados o de bajo estatus (en este caso, las mujeres) suelen ser percibidos y tratados en función de su grupo de pertenencia, y

por tanto tienden a verse a sí mismos a la luz de sus características grupales, en mayor medida que los miembros de grupos dominantes o de alto estatus (Lorenzi-Cioldi, 1988).

Como decíamos anteriormente al referirnos a los estereotipos de género, tradicionalmente la masculinidad ha estado asociada a rasgos de instrumentalidad (realización de tareas y resolución de problemas), mientras que la feminidad lo ha estado a la expresividad (contribuir al bienestar y armonía del grupo). Estas dos dimensiones se concebían como los extremos de un continuo (cuanto más masculino se era, menos femenino, y viceversa). En los años setenta se pasó a considerar ambas dimensiones como independientes, dando origen al concepto de androginia (personas altas en masculinidad y en feminidad); además, la masculinidad y la feminidad serían independientes del sexo biológico, de modo que una mujer puede ser altamente masculina y un hombre bastante femenino. No obstante, los estudios llevados a cabo han mostrado que en general los hombres tienden a ser masculinos y las mujeres femeninas (Moya Morales, 1993), así como una tendencia a que haya más mujeres andróginas que hombres. También se ha constatado el hecho de que tanto hombres como mujeres tiendan a autoasignarse rasgos tradicionalmente considerados femeninos, no dándose el mismo patrón en los masculinos (López y Morales, 1995).

En relación con las consecuencias afectivas de la pertenencia a los grupos de género, hay quienes opinan que hombres y mujeres difieren en autoestima, entendida como el *sentimiento generalizado de autoaceptación, bondad, valía y respeto por uno mismo*, mientras que otros opinan lo contrario. Quienes consideran que las mujeres tienen menos autoestima se basan en los siguientes argumentos: a) factores sociales y culturales que muestran una preferencia social por los hombres; b) mayor valoración de los atributos masculinos (aunque ya hemos señalado anteriormente que los datos muestran que esto no es así); c) existencia de estereotipos negativos sobre las mujeres; d) estatus minoritario y ausencia de poder en las mujeres; e) mayores limitaciones interpersonales y de movimientos en las mujeres (Major, Barr, Zubek y Babey, 1999). Otras

explicaciones teóricas también avalarían esta supuesta menor autoestima en las mujeres, como el *psicoanálisis* (carencia de pene), el *interaccionismo simbólico* (el autoconcepto se desarrolla a través de las interacciones y éstas son menores en las mujeres), *la teoría de la autoestima basada en la eficacia* (el individuo aprende que puede controlar y manipular el mundo que le rodea adquiriendo una visión de sí mismo como eficaz y capaz), *la profecía que se cumple a sí misma* (nos comportamos de acuerdo con el estereotipo que tienen de nosotros, confirmándolo; por ejemplo, una mujer puede rechazar un puesto de directiva porque no cree tener dotes de mando).

Entre quienes sostienen que hombres y mujeres no difieren en autoestima están Crocker y Major (1989), porque según estas autoras los grupos estigmatizados (subordinados o minoritarios) ponen en marcha diversos mecanismos para defenderse: a) compararse con miembros del endogrupo en lugar de con miembros del exogrupo; b) atribuir los resultados negativos que obtienen a la discriminación y prejuicio que sufren; c) no identificarse con aquellas dimensiones en las que su grupo sale perdiendo y utilizar para compararse aquellas dimensiones que sí son positivas.

3. RELACIONES DE PODER Y GÉNERO

La violencia de género es un problema complejo que como tal debe abordarse desde diferentes perspectivas, pero que hunde sus raíces en un elemento fundamental, las desigualdades que tradicionalmente han caracterizado a las relaciones entre hombres y mujeres. Tales diferencias pueden haber tenido un origen biológico, relacionado con las diferencias en fuerza física y con la realidad de la maternidad, que contribuyeron a un reparto de tareas diferentes para hombres y mujeres. La división sexual del trabajo, que podría haber desempeñado cierta función adaptativa en un primer momento, ha tenido muchas más consecuencias, generando diferencias entre hombres y mujeres que han permanecido hasta nuestros días, incluso cuando ya la causa principal de tal organización no existe (por

ejemplo, en el mundo occidental un hombre puede criar a un bebé desde su primer día de vida y una mujer puede participar en una guerra con la misma capacidad mortífera que un hombre).

Independientemente del origen de las diferencias de poder entre hombres y mujeres, lo que sí resulta incuestionable es su existencia. Según Pratto y Walker (2004), estas diferencias de poder se sustentan en cuatro pilares fundamentales: el uso o amenaza de la fuerza, el control de los recursos, las asimétricas responsabilidades sociales y la ideología de género. La mayor fuerza física del hombre ha insertado la agresividad como parte inherente de su masculinidad e identidad masculina. Desde su nacimiento los niños son educados para responder con cierta agresividad a las situaciones sociales. Se valora en ellos la capacidad para luchar, competir, conquistar, vencer, atacar, etc. Todos estos valores se realizan socialmente como signos de éxito y poder. Las niñas, por el contrario, aprenden a ceder, pactar, obedecer, cuidar, etc., aspectos todos ellos positivos pero en el ámbito privado y con menor valor social. En el caso del control de los recursos, los hombres han dominado el espacio público y han extendido su autoridad también al ámbito privado, fundamentalmente en la familia. La asimetría en las responsabilidades sociales (mayores para las mujeres) ha contribuido a fomentar y perpetuar la situación de aislamiento y dependencia de la mujer circunscribiéndola al ámbito familiar y doméstico como única fuente de la que obtener identidad positiva y autoestima (sobrevalorando los roles de esposa y madre). En este marco doméstico, el hombre pone en marcha una serie de «micromachismos» (reparto desigual de tareas domésticas, descuidar el ocuparse de los demás, responsabilizar a la mujer de todo lo que tiene que ver con el cuidado del hogar...) que de forma gradual pero intensa van limitando las posibilidades de desarrollo personal y profesional de las mujeres socavando sus expectativas de cambio. Y por último, como elemento aglutinador, la ideología (de rol sexual o de género). Mediante el proceso de socialización las personas asumimos reglas y normas de comportamiento generándose expectativas respecto a lo que resulta «adecuado» para hombres y mujeres. El no

conformarse a estas normas puede tener diversos costes, que van desde el rechazo por el propio grupo hasta la agresión por parte del otro grupo.

Las cuatro bases de las desigualdades de poder se complementan entre sí. Por ejemplo, la violencia física puede no ser necesaria mientras que la mujer esté carente de recursos y, en virtud de ello, se someta al hombre. Por otra parte, las mayores obligaciones sociales de las mujeres les dificultan la obtención de recursos. Y la ideología sirve como un paraguas que legitima la agresión, la escasez de recursos de las mujeres o sus mayores obligaciones sociales.

4. DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE LA VIOLENCIA DE GÉNERO

Con este apartado pretendemos familiarizar al lector con la problemática que nos ocupa, empezando con la propia definición de violencia de género, así como con la presentación de las características que la hacen diferente de otros tipos de violencia. Acabaremos el apartado tratando con mayor rigor y profundidad algunas de las posibles manifestaciones de la violencia de género: acoso sexual, violencia doméstica y prostitución.

Podemos definir la violencia de género como «todo acto de violencia sexista que tiene como resultado posible o real un daño físico, sexual o psíquico, incluidas las amenazas, la coerción o la privación arbitraria de libertad, ya sea que ocurra en la vida pública o en la privada» (ONU, 1995).

Según los estudios sobre el tema, la característica distintiva de la violencia de género estriba en la necesidad de los hombres de controlar a las mujeres a través de un sistema social denominado patriarcado. Partiendo de este hecho, la declaración de las Naciones Unidas de Beijing en 1995 afirmaba que la violencia contra las mujeres «es una manifestación de las relaciones de poder históricamente desiguales entre los hombres y las mujeres, que han conducido a la dominación de la mujer por el hombre, la discriminación de la mujer y a la interposición de obstáculos contra su pleno desarrollo. La violencia contra la mujer a lo largo de su ciclo vital

«manera especialmente de pautas culturales, en particular de los efectos perjudiciales de algunas prácticas tradicionales o consuetudinarias y de todos los actos de extremismo relacionados con la raza, el sexo, el idioma o la religión que perpetúan la condición inferior que se asigna a la mujer en la familia, el lugar de trabajo, la comunidad y la sociedad» (ONU, 1995). Según esta definición han sido precisamente las relaciones desiguales de poder las que han permitido ejercer una violencia, en ocasiones simbólica, del grupo dominante sobre el grupo dominado. En muchas ocasiones, además, la violencia es reconocida y aceptada por las propias mujeres.

A continuación vamos a enumerar algunas de las características que suelen estar presentes en la mayoría de las situaciones en las que las mujeres son agredidas por su condición de mujer (acoso sexual, violencia doméstica, agresiones sexuales, prostitución, etc.).

En primer lugar, se trata de un fenómeno más social que individual. La violencia contra las mujeres es un fenómeno estructural (institucional), ya que: *a*) se deriva de la desigualdad entre hombres y mujeres y se utiliza para mantener a las mujeres en situación de inferioridad; *b*) reduce la participación de las mujeres en todos los aspectos de la vida, inhibiendo sus capacidades y creando miedo (violencia simbólica), y *c*) produce efectos adversos que no hacen sino contribuir a mantenerlas en situación de inferioridad (socava su confianza, reduce su autoestima, limita sus derechos, restringe su movilidad, las sobrecarga de responsabilidades, etc.). El carácter estructural de la violencia de género queda de manifiesto en el hecho de que no es un fenómeno aislado ni característico de determinadas relaciones, sino algo vinculado a las normas básicas de la sociedad y a los modelos de comportamiento que se han asignado a cada género. Obviamente se trata también de un fenómeno individual porque son mujeres concretas las que son agredidas por hombres concretos, pero es un fenómeno estructural en el sentido de que la sociedad en cierto modo es la causa de ese comportamiento.

Cuando se dice que la violencia de género afecta a todas las mujeres no se quiere decir que todas sufran agresiones sexuales, acoso o violencia do-

méstica. Lo que se quiere enfatizar es que todas ellas pueden potencialmente sufrir esta violencia, por el simple hecho de ser mujer. Además, la violencia que algunos hombres ejercen sobre algunas mujeres no sólo afecta a las víctimas concretas, sino a las demás mujeres, fortaleciendo en algunos casos su dependencia respecto a los hombres («qué suerte tengo que a mí mi marido no me pega»).

En segundo lugar, la violencia de género suele concretarse en agresiones individuales entre personas que tienen una relación interpersonal estrecha e íntima. Así, la mayoría de las agresiones sexuales se dan entre personas conocidas o que mantienen una relación familiar, de la misma manera que, como su propio nombre indica, la violencia doméstica ocurre en los límites del hogar. Ésta puede ser una de las razones por las que la sociedad ha tardado tanto en dar respuesta a este tipo de agresiones, considerándolas como algo perteneciente al ámbito privado.

En tercer lugar, la violencia de género deriva de la desigualdad de poder entre hombres y mujeres. Los estudios han probado la relación que existe entre la violencia y las creencias culturales según las cuales se considera a las mujeres inferiores a los hombres (Saltzman, 1992). Esta ideología sostiene que es legítimo imponer la autoridad a las mujeres usando la fuerza si fuera necesario. Se mantiene asimismo la idea de superioridad de las cualidades masculinas (fuerza y agresividad), que los hombres mostrarán siempre que su masculinidad se vea amenazada (Morilla, 2001). La relación entre violencia de género y poder muestra también cómo esta violencia tiene un carácter instrumental: no es un fin en sí misma, sino un medio o instrumento de dominación y control social. El hombre que recurre a la violencia no trata de librarse de la mujer (en la mayoría de los casos), sino de mantener los lazos que la sujetan.

En cuarto lugar, la dimensión ideológica ocupa un lugar esencial en la violencia de género. Sin este aspecto sería difícil entender por qué una mujer aguanta un trato violento de su pareja o por qué justifica y exculpa a su agresor. El código patriarcal no sólo afecta a los hombres, sino también a las mujeres, con creencias del tipo «qué diría mi madre»,

«qué van a pensar los demás de mí», «es como reconocer que he fracasado como mujer», «y ahora yo qué hago», etc. Dado que el valor de la mujer deriva de sus roles de esposa y madre, todo lo que suponga reconocer el fracaso de estos roles es probable que tienda a ser evitado.

La importancia de los factores ideológicos también puede explicar por qué la violencia de género ha tendido a pasar inadvertida y suele ser más difícil de advertir que otros tipos de violencia. Como ya hemos indicado, a pesar de ser uno de los crímenes más expandidos sólo se comienza a considerar como tal a finales del siglo XX.

En el resto del capítulo abordaremos algunas de las posibles manifestaciones de la violencia de género. En lugar de tratar de manera superficial varias de estas manifestaciones, hemos preferido seleccionar tres de ellas y tratarlas con cierta profundidad.

5. ACOSO SEXUAL

Aunque el acoso sexual, probablemente, ha existido desde siempre, no comenzó a ser reconocido como un problema social hasta mediados de los años setenta del siglo pasado, cuando se plantearon y se ganaron, en Estados Unidos, los primeros juicios, denunciándose la existencia de chantajes sexuales en el ámbito laboral que eran considerados habitualmente como conductas «normales» y logrando, finalmente, el establecimiento de la primera legislación contra el acoso sexual en el trabajo. Posteriormente, estas actuaciones se fueron exportando a otros países, que abordaron el problema en consonancia con su tradición jurídica.

En España, en 1988 se elaboró el estudio de Calle, González y Núñez titulado *Discriminación y acoso sexual a la mujer en el trabajo*. En 1989, en una reforma del Estatuto de los Trabajadores, se introdujeron previsiones relativas al acoso sexual, y en 1992 se publicó en castellano el *Código de conducta para combatir el acoso sexual* (Comisión de las Comunidades Europeas, 1992).

Debido a que el tema se planteó inicialmente desde el punto de vista jurídico, hasta nuestros días ha continuado cierta confusión entre el fenómeno

considerado desde el ámbito legal y el fenómeno visto desde el lado psicológico y social, que es el que nos interesa a nosotros. Cuando los científicos sociales hablamos de acoso sexual nos estamos refiriendo a conductas, no a asuntos legales. Las decisiones legales están sujetas a una serie de consideraciones (pruebas demostrables, consideraciones técnicas, responsabilidad organizacional, etc.): generalmente, para que una acusación de acoso sexual prospere el demandante debe probar que la conducta ofensiva se basaba en el sexo, que no era bien recibida, que afectó al empleo de la víctima, y que la organización tenía algún grado de responsabilidad (conocía o debería haber conocido los hechos y no hizo nada para evitarlos). Cuando decimos que la conducta se basaba en el sexo queremos decir que no sólo se trata de conductas claramente sexualizadas, sino de hostilidad o animosidad que no hubieran ocurrido si la víctima no fuera de un género determinado.

Aunque los hombres también sufren acoso sexual, son las mujeres, de forma abrumadora, las víctimas de este fenómeno, y los hombres los acosadores. Además, no parece que el acoso hacia los hombres pueda estudiarse con los mismos planteamientos e instrumentos que el acoso hacia la mujer, por las siguientes razones: a) los hombres suelen ser acosados por otros hombres, no por mujeres; b) a menudo el acoso hacia los hombres presiona que el acosado adopte el rol tradicional masculino (por ejemplo, provocaciones burlonas sobre la masculinidad y la sexualidad del acosado); c) cuando las mujeres se acercan sexualmente a los hombres a menudo éstos encuentran este hecho como desagradable, más que ofensivo o amenazador. No obstante, no debería olvidarse la existencia de «acoso homosexual», que es realizado por hombres hacia hombres, especialmente cuando las víctimas son hombres afeminados o que simplemente no se ajustan al patrón de varón tradicional.

5.1. Definición y tipos de acoso

De acuerdo con la Comisión de Igualdad de Oportunidades de Empleo de Estados Unidos (EEOC), el acoso sexual es una forma de discriminación

nación sexual que ocurre cuando una conducta física o verbal no deseada de naturaleza sexual afecta el trabajo individual, interfiere de manera irracional con el desempeño individual en el trabajo o crea un ambiente de trabajo intimidatorio, hostil u ofensivo (Moyer y Nath, 1998, p. 333).

Según el Departamento de Defensa de Estados Unidos, el acoso sexual es una forma de discriminación sexual que implica avances sexuales no deseados, solicitud de favores sexuales, y otros tipos de conductas verbales o físicas de naturaleza sexual cuando: 1) la sumisión a tal conducta se vincula (explícita o implícitamente) a la carrera, salario o trabajo de una persona; o 2) la sumisión o el rechazo de tal conducta por parte de una persona se utiliza como un criterio para decisiones que afectan a su empleo; o 3) tal conducta tiene el propósito o el efecto de interferir con el desempeño laboral de un individuo, o crea un medio laboral intimidatorio, hostil u ofensivo. El propio ejército de Estados Unidos introdujo unos matices posteriores: no es necesario que el medio cause un daño psicológico concreto a la víctima, sino que basta con que cualquier persona razonable perciba (y la víctima también) el medio como hostil o abusivo (memorando enviado por el secretario de Defensa W. Perry, el 22 de agosto de 1994 a todos los secretarios de servicios).

En el *Código Penal español*, aprobado en noviembre de 1995 (BOE n.º 281 de 24-11-95) y que entró en vigor en mayo de 1996, se incluye un artículo, el 184, que recoge el tema del acoso sexual del modo siguiente: «El que solicitare favores de naturaleza sexual para sí o para un tercero prevaleciendo de una situación de superioridad laboral, docente o análoga, con el anuncio expreso o tácito de causar a la víctima un mal relacionado con las legítimas expectativas que pueda tener en el ámbito de dicha relación, será castigado como autor de acoso sexual con la pena de arresto de 12 a 24 fines de semana o multa de 6 a 12 meses». Justo un año después de la entrada de este nuevo Código Penal, en mayo de 1997, se introdujo una modificación en la regulación del acoso sexual, ampliándolo para incluir no sólo a los superiores sino también a los iguales y endureciendo las penas en

aquellos casos en los que la víctima sea especialmente vulnerable, por razón de su edad, enfermedad o situación.

En las ciencias sociales se han diferenciado tres tipos diferentes de acoso sexual.

1. *Acoso de género*. No se trata de una conducta sexual en el sentido habitual del término (invitaciones eróticas, por ejemplo), sino más bien de conductas relacionadas con el sexo de tipo ofensivo, grosero o despectivo (por ejemplo, chistes obscenos, insultos relacionados con el sexo, referirse a las mujeres utilizando como nombres los genitales femeninos, etc.) que sirven para expresar actitudes insultantes u ofensivas hacia las mujeres; sobre todo para transmitirles que no son bienvenidas en ciertos lugares. Un aspecto fundamental es que se dirigen hacia las mujeres precisamente porque se trata de mujeres. Aunque cuando la gente piensa en acoso sexual no es precisamente en este tipo de acoso en el que piensa, las estadísticas muestran que se trata del tipo de acoso más extendido en las organizaciones: de las mujeres que informan haber experimentado conductas ofensivas relacionadas con el sexo, la mitad de estas conductas son del tipo acoso de género.
2. *Atención sexual no deseada*. Atención y conductas sexuales que no son bien recibidas, ni han sido suscitadas y, por tanto, no son recíprocas (pero que no están vinculadas a la consideración o la recompensa laboral).
3. *Coacción sexual*. Intentos explícitos o implícitos de obtener cooperación sexual con la promesa de recompensas o la amenaza de castigos. Esta coacción o coerción sexual coincidiría con lo que legalmente se denomina *quid pro quo* y el acoso de género y la atención sexual no solicitada con «medio ambiente hostil».

Si se compara la definición legal de acoso existente en Estados Unidos con la concepción legal es-

pañola, puede apreciarse cómo en nuestro país sólo se considera acoso sexual un tipo concreto de acoso: el denominado coacción sexual.

5.2. Incidencia y frecuencia del acoso sexual

Es difícil estimar de manera fiable la frecuencia de este fenómeno. Existen diferentes definiciones operacionales y no disponemos de estadísticas nacionales al respecto. Lo que sí parece claro es que el número de mujeres que padecen acoso es mucho mayor que el número de quienes se lo comentan a alguien y, por supuesto, que el número de quienes denuncian.

En Estados Unidos existen dos fuentes importantes de datos (Arvey y Cavanaugh, 1995; Fitzgerald, Collinsworth y Harned, 2001):

a) El *United States Merit Protection Board* realizó tres grandes encuestas a empleados federales civiles en 1980, 1987 y 1994. Los resultados mostraron que 1/3 de las mujeres habían sido objeto de comentarios sexuales y miradas sugerentes que no eran bien recibidas; 1/4 informaban de contacto físico por parte de un compañero o supervisor; 1/6 habían recibido presiones para citas; 1/10, presiones para favores sexuales; 1/100 habían sido víctima de violación o de intento de ella por parte de compañeros. La encuesta de 1987 encontró que el 42 por 100 de las mujeres y el 14 por 100 de los hombres informaban haber sufrido acoso.

b) El Departamento de Defensa ha realizado dos grandes encuestas, en 1988 y 1995. La última (Bastian, Lancaster y Reyst, 1996) mostró que el 78 por 100 de las mujeres militares había experimentado al menos una conducta ofensiva relacionada con el sexo en los 12 meses anteriores; el 69 por 100 informaban de algún tipo de discriminación en función del sexo; el 63 por 100 informaban de hostilidad sexual; el 42 por 100, de atención sexual no deseada; el 13 por 100, de alguna forma de coacción sexual. Estas cifras coinciden con un resultado repetido: el acoso sexual es más probable en ocupaciones tradicionalmente masculinas.

En España, CC.OO. realizó un estudio basado en 1.000 encuestas telefónicas a 600 mujeres y 400 hombres mayores de 16 años. Según dicho estudio (*El País*, 27-08-2000), más de la mitad de las entrevistadas había sufrido algún episodio de acoso sexual —56,5 por 100—, sintiendo que algún compañero o jefe invadía su espacio físico y le hacía proposiciones incómodas. El 19 por 100 aseguraban haber sido tocadas o rozadas por colegas, clientes o jefes. El 12 por 100 se habían sentido presionadas para mantener relaciones sexuales, y el 9 por 100 decían haber sido sometidas a chantaje. El 54 por 100 de trabajadores creen que el ambiente laboral en el que se encuentran es sexualmente hostil: se escuchan chistes groseros, se hacen alusiones incómodas sobre el cuerpo o la vestimenta de las mujeres y, últimamente, circulan correos electrónicos impropios. En este estudio, un 8 por 100 de los hombres aseguraban haber sufrido alguna forma de acoso sexual en el trabajo. Esta cifra es similar a la de muchos otros estudios en el ámbito europeo. El sindicato asegura que lo que muchos hombres llaman acoso es a menudo una atención sexual no solicitada, pero que rara vez implica una presión o chantaje.

5.3. Percepciones y actitudes hacia el acoso

La definición de acoso sexual plantea varios problemas. En primer lugar, hemos visto que la legislación estadounidense, por ejemplo, considera como acoso muchas más situaciones que la española, que sólo se refiere a la coacción sexual. En segundo lugar, y centrándonos en la perspectiva psicosocial, el problema es que la definición incluye aspectos claramente subjetivos o perceptivos: «conductas no bienvenidas, no deseadas...». Estos elementos hacen que diferentes personas tengan diferentes percepciones de lo que es acoso sexual.

Se ha encontrado, además, una clara discrepancia entre los juicios objetivos de lo que es acoso sexual y la evaluación de situaciones concretas en las que uno está implicado. No obstante, hombres y mujeres coinciden en señalar qué conductas pueden ser consideradas acoso sexual (Frazier

Cochran y Olson, 1995) (entre paréntesis se indica el porcentaje de personas de este estudio que coincidían en señalar dicha conducta como acoso): tocamientos no deseados (99 por 100), presiones no deseadas para tener actividades sexuales (99 por 100), llamadas y cartas sexuales no deseadas (99 por 100), inclinaciones y fisgoneos no deseados (96 por 100), presiones para salir no deseadas (86 por 100), miradas sugerentes no deseadas (85 por 100), burlas, chistes, comentarios sexuales no deseados (86 por 100), chistes estereotipados (70 por 100).

Conviene, no obstante, señalar que una proporción relativamente baja de las personas que han padecido experiencias potencialmente acosadoras (menos del 25 por 100) las etiquetan como tal. Este juicio parece estar relacionado con la edad (cuanto mayor es, más probable es que la etiquete) y el género (las mujeres más que los hombres). Hay que tener cuidado porque estas variables pueden estar confundidas con otras (por ejemplo, las personas de más edad también tienen más experiencia laboral, o las mujeres suelen padecer acosos más frecuentes y graves que los varones).

Hay varios factores que se han encontrado relacionados con las percepciones y actitudes que las personas tienen respecto al acoso sexual:

1. *La propia conducta de acoso.* Cuanto más explícita y fuerte es la conducta, o más estrés se piensa que produce en la víctima, más probable es que una conducta sea etiquetada como acoso (por ejemplo, los tocamientos en comparación con las expresiones verbales). También son importantes las explicaciones o atribuciones causales que el perceptor realiza, sobre todo a quien considera en última instancia (a él o a ella) responsable de lo ocurrido. La respuesta a esta pregunta suele depender de varios factores: tipo de situación (cuanto más física, más simpatía hacia la víctima), su frecuencia (cuanto mayor es, más responsable se percibe el acosador), factores relacionados con la carrera (por ejemplo, si se piensa que la víctima puede ganar algo con la denuncia), relación acosador-víctima (el acosador es visto como menos responsable si ha habido una relación sentimental previa), respuesta de la víctima (se ve más negativamente si no se que-

ja) y otras características de la víctima (cómo viste y se maquilla, si está soltera o casada, si es madre soltera, etc.).

2. *Género.* Como ya hemos indicado, uno de los hallazgos más consistentes indica que las mujeres tienden a percibir una situación como acoso sexual en mayor medida que los hombres, ven un rango más amplio de conductas como acoso sexual y consideran más conductas sutiles (gestos o palabras sexuales) como acosadoras en comparación con ellos (Williams, Brown, Lees-Haley y Price, 1995). Esta diferencia podría ser una consecuencia de la mayor atención que las mujeres otorgan a los contextos donde podría surgir eventualmente un acoso sexual. De hecho, cuando a los hombres se les entrena para que perciban el acoso sexual, las diferencias entre hombres y mujeres desaparecen, por lo menos a corto plazo (Moyer y Nath, 1998, p. 344). También resulta interesante señalar que existen diferencias entre los motivos que hombres y mujeres consideran como causas del acoso: los hombres tienden a considerar que el atractivo sexual es el principal (y a veces único) motivo de acoso, mientras que las mujeres añaden, a la atracción sexual, el poder. De hecho, ellas consideran en mucha mayor proporción que los hombres que el acoso sexual puede ocurrir sin atracción sexual (Popovich y cols., 1996, p. 540).

3. *Otros factores relacionados con la percepción del acoso.* En el caso de las decisiones judiciales se ha encontrado que el *atractivo físico* de las partes involucradas desempeña un papel importante (Popovich y cols., 1996). Basándose en una teoría implícita de la personalidad muy extendida, según la cual «lo bonito es bueno», los datos señalan que la víctima o el acosador más atractivo suele salir beneficiado. El estudio de Popovich y cols. mostró que los hombres tienden a creer que el acoso se produce cuando la víctima es atractiva y el acosador lo es poco; si este último es atractivo, la relación con la víctima se tiende a percibir de manera más positiva. Las mujeres, en cambio, perciben a la atracción sexual como motivo sólo cuando la víctima es atractiva, siendo el atractivo del acosador irrelevante. Estos resultados tienen implicaciones importantes. Primero, la creencia de que un

acosador atractivo tiene motivaciones más positivas que explican su comportamiento, mientras que un acosador poco atractivo se lleva por la atracción sexual, son atribuciones que no tienen base, pero que afectan a los juicios sobre la situación. En segundo lugar, la creencia de que la atracción sexual es un buen motivo en el caso de que la víctima sea atractiva no le hace un gran favor a ésta, ya que constituye una explicación de por qué determinadas conductas «no son» acoso sexual; de este modo las mujeres que se perciben a sí mismas como atractivas no considerarán las conductas iniciales de acoso como tales; sino como coqueteo, por ejemplo en tanto que las mujeres que se consideran a sí mismas menos atractivas percibirían estas actitudes como puro acoso (Ellis, Barak y Pinto, 1991, p. 1323).

También existen determinados *factores de personalidad* que pueden afectar a la percepción de situaciones como acoso sexual (Barak, Fisher y Houston, 1992). Así, las mujeres con *alto grado de represión* tienden a usar estrategias de evitación más que de afrontamiento frente a situaciones que pueden ocasionar daño a su identidad; al ser el acoso sexual una de estas situaciones, este tipo de mujeres tenderá a no etiquetar los actos objetivos de acoso sexual como tales, para proteger su yo. Por otro lado, las mujeres con *alta necesidad de aprobación* negarán la ocurrencia de acoso sexual objetivo y no percibirán estas situaciones como tales, para evitar la estigmatización social de ser víctimas de acoso.

Las investigaciones también han mostrado que *la atribución de intenciones negativas* a un acosador favorece la calificación de un hecho como acoso sexual (Barak, Fisher y Houston, 1992, p. 20). Basándose en la teoría atribucional de Weiner, Williams y cols. (1995) encontraron que el incremento de percepción de acoso sexual estaba relacionado con mayores percepciones de locus interno, estabilidad y control de la conducta por parte del hombre, lo que a su vez provocaba mayor rabia hacia el agresor masculino y más simpatía hacia la víctima.

No debemos olvidar la importancia de los *factores sociales y culturales* en la percepción del acoso.

Así, la aceptación del mito de que las mujeres son las culpables en los casos de victimización sexual hace menos probable la percepción e interpretación de situaciones de acoso sexual. También la socialización en roles tradicionales femeninos hace a la mujer creer que las experiencias de acoso sexual son rutinarias y poco relevantes (Barak, Fisher y Houston, 1992, p. 21)

5.4. Características de las víctimas y de los acosadores

Aunque este tema no ha sido muy estudiado, un primer resultado claro, ya mencionado, es que el mejor predictor individual de acoso sexual lo constituye ser mujer. También se ha encontrado que las mujeres acosadas suelen ser solteras y de menor edad que los acosadores (quienes, además, suelen ser casados). En el estudio de CC.OO. apareció que el 40 por 100 de las víctimas de acoso estaban separadas o divorciadas. Otro factor importante tiene que ver con la situación laboral de las mujeres: según el estudio de CC.OO., casi un 30 por 100 de los incidentes de acoso tuvieron como protagonista a una trabajadora sin contrato. Conviene tener en cuenta que muchas de las variables encontradas pueden confundirse con otras variables. Por ejemplo, se ha encontrado que es más probable que sufran acoso las mujeres *jóvenes* y las *solteras*. Este resultado puede deberse a esas características o a que esas mujeres suelen ser las más indefensas, las que tienen contratos más precarios, etc.

En lo que se refiere a los acosadores, lo primero que hay que dejar claro es que, contrariamente a lo que alguna gente piensa, el acoso sexual no es una aberración, no es perpetrado por individuos «desviados», ni constituye en la gran mayoría de los casos un problema psicológico. Los intentos de dibujar un perfil demográfico e interpersonal del típico acosador han fracasado: hay acosadores de todas las edades, ocupaciones, estado matrimonial, niveles educativos, etc. Sin embargo, esto no significa que todos los hombres sean acosadores. Pryor (1987) ha desarrollado un instrumento que permite identificar las actitudes, creencias y procesos

cognitivos que caracterizan a los hombres con mayores probabilidades de acosar: suelen tener actitudes misóginas, hostilidad hacia las mujeres, una visión de la sexualidad como lucha y conquista y defienden una división tradicional de roles entre hombres y mujeres. Por su parte, Bargh, Raymond, Pryor y Strack (1995) han encontrado que existe una conexión cognitiva entre poder y sexualidad, de manera que estar en una posición de poder sobre una mujer puede provocar excitación sexual.

Un resultado importante de las investigaciones consiste en que las condiciones ambientales son mejores predictoras del acoso sexual que las características individuales. Entre estos aspectos situacionales cabe destacar la existencia de un contexto laboral masculinizado (pocas mujeres, área tradicionalmente masculina) y la tolerancia organizacional de la conducta ofensiva (los empleados creen que la empresa no se toma en serio el tema de acoso, quejarse es arriesgado, los acosadores no serán castigados, etc.). Este último factor parece ser uno de los mejores predictores del acoso.

5.5. Respuestas de las mujeres ante el acoso

Un primer dato es que la mayoría de las víctimas no informan de haber sufrido acoso y esperan que la situación pase. La investigación ha mostrado que existe una notable discrepancia entre: 1) cómo la gente dice que reaccionaría si fueran víctimas de acoso (generalmente dicen que reaccionarían asertivamente, que se enfrentarían claramente al ofensor y le dirían que parara —de hecho, muchas mujeres piensan que la responsabilidad de las mujeres es hacer esto—), y 2) cómo la gente realmente responde (las cifras sugieren que algo más de un 20 por 100 ignoran la conducta; las quejas a la dirección oscilan entre un 2 y un 12 por 100; y las quejas legales se calculan entre 1-7 por 100).

Sin embargo, esto no significa que las víctimas sean pasivas, sino que utilizan muchas otras estrategias para afrontar la situación. Un primer tipo de respuestas son *internamente focalizadas*, como «ignorar la situación y no hacer nada». Esto puede ser

reflejo de la creencia de que la conducta no tiene importancia o de que no hay alternativas eficaces. Pero también puede significar que se concibe como una táctica eficaz: lo mejor es ignorarlo (y él se cansará), mientras que si se muestra resistencia esto hará que él muestre mayor interés. Sin embargo, los datos señalan que no se trata de una buena estrategia: la indiferencia suele darle ánimos al acosador. Una variante de esta estrategia es la *negación*. Otras estrategias de tipo interno son la indiferencia, la ilusión de control o la reatribución. En general, con ellas se pretende reinterpretar la situación de manera que sea menos amenazante. Por ejemplo, racionalizar la conducta del acosador pensando que hay circunstancias que la explican (estaba bebido, trabaja mucho, está solo, etc.). También la autculpabilización, atribuir el acoso a la propia conducta, ha aparecido en los estudios clínicos.

Otras respuestas están *externamente focalizadas*, como la *evitación* y el *apaciguamiento*, un intento de disuadir al acosador sin enfrentarse directamente (humor, excusas, posponer...). En general, con estas estrategias se intenta que el acosador se dé cuenta de que la mujer no está interesada. Otra táctica es la *búsqueda de apoyo social*, en los compañeros, amigos y familiares. Los datos sugieren, sin embargo, que muchas de las reacciones de estas personas no proporcionan en absoluto apoyo social. También hay tácticas claramente asertivas, como decirle al acosador que esas conductas no son bienvenidas. Y, por último, estaría la queja formal a la organización, o la denuncia legal. Desgraciadamente, otra respuesta es el abandono del trabajo o de la organización. Según el estudio de CC.OO., en España, el 35 por 100 de los casos de acoso sexual terminan cuando las mujeres dejan el empleo, mientras que sólo el 3 por 100 llegan a los tribunales. La vía legal es vista por las mujeres «como una solución lejana, dolorosa o con pocas posibilidades de éxito», señala el informe.

Una pregunta muy común que se hacen observadores externos suele ser «¿por qué no se lo dijo a él o a la dirección de la empresa desde el principio?», ¿por qué no denunció? En el año 2002 se celebró en el Tribunal Superior de Castilla y León el juicio por acoso sexual contra Ismael Álvarez, al-

calde de Ponferrada, quien finalmente fue condenado. La denunciante era Nevenka Fernández, que había sido concejal de dicho ayuntamiento (puede encontrarse un excelente tratamiento de este caso en la obra del escritor Juan José Millás *Hay algo que no es como me dicen. El caso Nevenka Fernández contra la realidad*, cuya lectura recomendamos). El fiscal del «caso Nevenka» se dirigió a la denunciante en los siguientes términos: «Por qué usted, que ha pasado este calvario, este sufrimiento, que se la han saltado las lágrimas, por qué usted que no es una empleada de Hipercor que la tocan el trasero y que tiene que aguantar por el pan de sus hijos, por qué usted aguantó?» (ante las protestas que esta intervención suscitó, dicho fiscal fue apartado del caso).

Algunas respuestas que las víctimas de acoso suelen dar son que no sabían adónde ir o qué hacer, que creían que no se podía hacer nada, que no quieren causarle problemas al acosador o que, a veces, el acosador puede ser la misma persona ante quien habría que reclamar. Sin embargo, la razón más común es el *miedo*: miedo al rechazo, a no ser creída, a resultar perjudicada o a ser ofendida y humillada. Los datos muestran que, desgraciadamente, tienen razón al tener miedo. Diversos estudios han mostrado que enfrentarse al acosador o quejarse públicamente son, con frecuencia, tácticas ineficaces y a menudo hacen que la situación empeore.

5.6. Explicaciones del acoso sexual

Las explicaciones que se han dado de este fenómeno son varias, pudiendo ubicarse en diferentes niveles según su grado de generalidad.

a) *Teorías macro*. Aquí estarían teorías muy diferentes. Por ejemplo, la *teoría biológico-evolucionista* apela a la tendencia de los varones a intentar, como estrategia reproductiva, dejar embarazadas a tantas mujeres como sea posible, con el fin de expandir al máximo los propios genes. Por su parte, las *teorías basadas en el poder y en el estatus* se basan en las diferencias de poder entre hombres y mujeres en las organizaciones. Los hombres

acosan a las mujeres simplemente porque tienen las oportunidades y los medios, derivados de su posición de poder, para hacerlo; en la medida en que las mujeres obtengan más poder, la «diferencia de género» en el acoso desaparecerá. En última instancia, el acoso sería un instrumento más que los hombres utilizan para mantener su posición de poder.

b) *Teorías organizacionales*. Según el *modelo de extensión del rol sexual (sex-role spillover)*, propuesto por Bárbara Gutek (1985), las personas llevan al lugar de trabajo expectativas basadas en el género que son irrelevantes. Este modelo incorpora aspectos de la teoría de rol y conceptos como categorización y estereotipos, señalando que las mujeres en el trabajo se enfrentan a expectativas de dos roles: los de género y los laborales. El rol sexual se «extiende» cuando los roles de género se superponen y reemplazan a las expectativas asociadas a los roles laborales en el lugar de trabajo. Esto puede ocurrir porque la identidad de género suele ser muy importante para las mujeres, incluso más que la identidad laboral. Por esto, los trabajadores las perciben primero como mujeres y luego como colegas. Segundo, los hombres pueden estar acostumbrados a interactuar con mujeres fuera del lugar de trabajo, donde los roles de género son los más importantes. En suma, muchas mujeres pueden sentirse bien comportándose de acuerdo con el estereotipo de rol femenino, aunque estén en la esfera laboral.

Para este modelo, un factor importante es el tipo de trabajo o de organización, fundamentalmente si se trata de trabajos tradicionales (por ejemplo, secretaria, enfermera), no tradicionales (por ejemplo, oficial de policía, mecánicos), o trabajos integrados (por ejemplo, vendedores, personal de la banca). La extensión del rol sexual se daría con mayor probabilidad en trabajos tradicionalmente no femeninos, donde las mujeres que trabajan en ellos percibirán que son tratadas de forma diferente por sus compañeros, que en su empresa hay altos niveles de conducta socio-sexual y que sufren acoso sexual. Las mujeres en empleos tradicionales femeninos informarán de que sufren menos acoso, posiblemente porque ellas se ajustan a las expectativas de género o porque cuando se encuentran con conductas

sexuales las atribuyen a la naturaleza de su trabajo donde se enfatiza el rol femenino: cuidado, servicio, etc.).

También es una teoría de tipo organizacional el *modelo de Illinois* (Fitzgerald, Hulin y Drasgow, 1995), que pretende explicar los antecedentes (causas), consecuencias y factores moderadores del acoso sexual. Dos tipos de *antecedentes* son importantes: 1) el contexto de trabajo de la organización en relación con el género (tradicción respecto a los roles de género, proporción hombre/mujer en el grupo de trabajo, sexo del supervisor); 2) la tolerancia de la organización al acoso (presencia de remedios al acoso, eficacia de éstos, intensidad de la búsqueda y castigo de los culpables). Las *consecuencias* del acoso laboral son de tres tipos: laborales, psicológicas y relacionadas con la salud. Estas consecuencias se supone que están *moderadas* por la vulnerabilidad personal de la víctima (edad, nivel educacional y estado civil) y su estilo de respuesta, referido tanto a la ejecución de acciones concretas como a la percepción de eficacia de las acciones asertivas.

Hesson-McInnis y Fitzgerald (1997) han confirmado algunos de los planteamientos del modelo. Así, en relación con la etiología y predictores, la intensidad y ocurrencia del acoso se encuentran bastante relacionadas con la vulnerabilidad de la víctima, un contexto de trabajo con dominación masculina y un contexto organizacional relativamente tolerante al acoso. En cuanto a las respuestas y consecuencias del acoso, las mujeres responden más asertivamente y con más fuerza en aquellas situaciones donde el acoso es más frecuente y de más larga duración. Contrariamente a la creencia popular, la respuesta asertiva y formal estaba relacionada con diversas consecuencias negativas: las mujeres que denunciaban acoso tenían más probabilidades de ser despedidas, trasladadas o de renunciar al trabajo; también es más probable que necesitaran medicación o asistencia psicológica. Además, las consecuencias negativas en el plano laboral dependían más del tipo de respuesta de la víctima que de la intensidad del acoso en sí, ya que aquella puede generar rechazo y una reacción organizacional negativa. En cambio, los síntomas psi-

cológicos y físicos están en directa relación con la intensidad y frecuencia del acoso.

c) *Teorías interactivas*. Una teoría, a la que podemos denominar *interacción Persona x Situación* (Pryor, 1987), sostiene que hay individuos que tienen mayor predisposición que otros para acosar. Pryor desarrolló un instrumento, llamado *Likelihood to Sexually Harass* (LSH), para medir la propensión de los hombres a cometer las formas más severas de acoso sexual. Este instrumento consiste en 10 escenarios hipotéticos en los cuales los hombres pueden controlar el otorgamiento de un importante refuerzo o castigo a una mujer a cambio de un servicio de naturaleza sexual, sin que exista una posible consecuencia negativa. El instrumento mide la disposición a utilizar el poder social con el fin de lograr propósitos de explotación sexual. Pryor y cols. (1995) piensan que el deseo de dominar a las mujeres es un motivo importante de agresión sexual. En sus investigaciones han encontrado que cuando se suscita en varones pensamientos relacionados con ser socialmente dominantes, aumenta la probabilidad de pensamientos sexuales (en los hombres altos en LSH), lo que indica que en estos hombres ambos tipos de pensamientos están asociados. Además, en otro estudio encontraron que en los varones las puntuaciones en LSH (probabilidad de acoso) estaban positivamente relacionadas con la génesis de razones para cometer actos de acoso sexual ($r = .38$). Los hombres con alta puntuación en LSH puntuaron también alto en ideas estereotipadas de «masculinidad», concretamente en las subescalas de antifeminidad (no querer ser como una mujer), estatus («un hombre tiene que tener éxito») y dureza («un hombre debe ser autosuficiente mental, emocional y físicamente»).

También de carácter interactivo es la teoría del *sexismo ambivalente* (Glick y Fiske, 1996), según la cual el acoso sexual es resultado de la interacción de tres tipos de factores: motivaciones ambivalentes, estereotipos de las mujeres, y estereotipos de los trabajos (Fiske y Glick, 1995). Las múltiples combinaciones que se pueden hacer dan lugar a diversas formas de acoso. Las motivaciones o ideologías ambivalentes ya han sido expuestas al inicio de este capítulo: hostil y benevolente. Estas moti-

vaciones se combinan entre sí para producir cuatro tipos diferentes de acoso (Fiske y Glick, 1995): el bienintencionado (basado en motivaciones subjetivas benevolentes de búsqueda de intimidad sexual), el hostil (basado en el paternalismo dominante o en la diferenciación de género competitiva), el paternalista ambivalente (que combina el paternalismo dominante y protector con la búsqueda de intimidad sexual), y la ambivalencia competitiva (que combina la diferenciación de género competitiva con la búsqueda de intimidad sexual). Las mujeres que encajan en los diferentes subtipos es probable que susciten las motivaciones y el tipo de acoso correspondientes: mujer sexy (acoso bienintencionado), no tradicional (hostil), tradicional y sexy (acoso paternalista ambivalente) y no tradicional y sexy (ambivalencia competitiva). Por último, los estereotipos de las ocupaciones también pueden clasificarse en tres grupos: «cuello blanco», «cuello azul» y «cuello rosa», que representan a dos dimensiones subyacentes: prestigio y sexo. Los primeros son de alto prestigio y tradicionalmente masculinos (aunque las mujeres están entrando progresivamente en ellos); los segundos son mayoritariamente masculinos y de bajo prestigio; y los terceros tradicionalmente femeninos y de prestigio moderado. Una profesión típicamente de «cuello rosa» es probable que inhiba la aparición de acoso hostil y favorezca el acoso bienintencionado (porque las mujeres que en ella están representan los roles maternos y no desafían el dominio masculino). En cambio, en las ocupaciones tradicionalmente masculinas es probable que las mujeres que están en ellas sufran acoso hostil o ambivalente.

Una tercera teoría interactiva es la de Bargh y Raymond (1995), para quienes el acoso sexual puede explicarse en parte porque en ciertos hombres existe una asociación mental no consciente entre poder y sexo, de manera que cuando se encuentran en una situación de poder, inmediatamente surgen en ellos pensamientos sexuales. En diversos estudios han mostrado que este vínculo existe en algunos hombres. Así por ejemplo, Bargh y cols. (1995, experimento 1) encontraron que los hombres que puntuaban alto en unas escalas que medían la tendencia a cometer acoso o agresión sexual, muestra-

ban asociaciones intensas entre palabras relacionadas con el poder y palabras ambiguas relacionadas con el sexo; estas asociaciones no aparecieron en los hombres que puntuaron bajo en estas escalas. En otro estudio, Bargh y cols. (1995, experimento 2) encontraron que en aquellos hombres que puntuaron alto en una escala relacionada con la agresión sexual, esto es, hombres que se sentían excitados con la idea de sexo forzado, la activación de pensamientos relacionados con el poder llevaba a percibir a la compañera en el estudio como más atractiva y con más deseos de volverla a ver, en comparación con el mismo grupo de hombres a quienes no se les había activado estos pensamientos de poder.

Preguntándose por los orígenes de esta asociación automática entre poder y sexo, Bargh y Raymond (1995) sugieren que posiblemente algunos hombres en posiciones de poder interpretan (erróneamente muchas veces) la conducta amistosa o de deferencia como una señal de que la mujer está interesada sexualmente por ellos. Esta interpretación es probable que se dé en aquellos hombres que tienden a pensar en las mujeres sobre todo en términos sexuales. Sin embargo, dicha conducta amistosa puede ser simplemente la conducta normal de cualquier subordinado (sea hombre o mujer) hacia la persona que tiene cierto control sobre él o ella. Así es la interpretación de la conducta de la mujer lo que hace que las creencias de estos hombres perseveren. Estas creencias son a veces tan fuertes que se sostienen a pesar de la existencia de evidencia que las contradiga; así, a pesar de que la víctima niegue cualquier interés sexual por ellos, o de que incluso haya dado muestras claras de oposición, no es raro oír expresiones del tipo «en el fondo ella quería, pues de lo contrario no se hubiera vestido de tal manera..., o no habría aceptado quedarse hasta tarde a trabajar..., o no hubiera aceptado tomarse una copa conmigo después del trabajo...». Especialmente dramático es el hecho de que muchas mujeres asumen estas creencias, de manera que incluso, a pesar de ser víctimas del acoso, se sienten responsables de lo que les ha ocurrido, pues pueden creer que han propiciado de alguna manera la conducta del hombre. Así, un hecho normal entre

compañeros de trabajo (como es tomarse una copa después de la jornada laboral) es difícil que resulte impermeable a ciertas creencias sociales en las que «tomarse una copa» suele tener otras connotaciones.

6. VIOLENCIA DOMÉSTICA

En este apartado nos vamos a ocupar de una de las manifestaciones más extendidas de violencia de género, aquella que tiene lugar dentro del hogar y en la que en el 90 por 100 de los casos el varón (padre, marido, compañero...) es el agresor principal. Veremos algunas características generales de este tipo de violencia y trataremos de presentar algunas de las aportaciones que la psicología social viene desarrollando en este campo de estudio con la intención de ofrecer elementos explicativos que puedan ser utilizados en la prevención y erradicación de dicho problema.

6.1. Introducción

En España, según informes recogidos por algunas asociaciones de mujeres, en el año 2003 fueron 98 las mujeres asesinadas por sus parejas o ex parejas, cifra que suponía un incremento respecto a años anteriores. La tasa de mujeres que murieron en el período de 1999 a 2003 (por cada 100.000 muertes) fue de 0,26 en 1999, 0,31 en 2000, 0,35 en 2001, 0,36 en 2002 y 0,47 en el año 2003 (datos recogidos por la Fundación Mujeres, 2003). La relación de parentesco se ha convertido en un importante factor de riesgo. De las 98 mujeres que murieron el año 2003, 72 lo hicieron en el ámbito doméstico existiendo una relación de parentesco entre la víctima y el agresor (principalmente se trataba de la esposa, ex esposa, novia, ex novia, compañera o ex compañera), 10 tenían otro tipo de relación familiar (madre, suegra, hija, hijastra) y 12 no tenían relación con su agresor (asalto sexual, tráfico de mujeres...); el resto no consta.

Medina-Ariza y Barberet (2003), en una muestra española de mujeres mayores de 17 años, resi-

dentés en ciudades de más de 100.000 habitantes y que estuvieran casadas, conviviendo o recientemente separadas o divorciadas, encontraron que el 4,61 por 100 se percibían a sí mismas como mujeres maltratadas, el 21,16 por 100 informaban de padecer con frecuencia conductas controladoras; el 10,73 por 100, cualquier tipo de abuso psicológico; el 2,76 por 100, abuso psicológico frecuente; el 7,6 por 100, cualquier tipo de abuso físico, y el 1 por 100, abuso físico frecuente. Este estudio también muestra las diferencias en los resultados obtenidos en función del tipo de pregunta o de encuesta que se realice.

Un salto cualitativo en el abordaje de la violencia doméstica se produjo cuando dejó de considerarse este tipo de agresiones como perteneciente al ámbito privado para convertirlo en algo público, en un problema social, a lo que contribuyeron positiva y enérgicamente los grupos feministas, así como las asociaciones de defensa de los derechos humanos (Bosch y Ferrer, 2000). Fue en ese momento cuando se comenzó a estudiar este fenómeno, buscando cómo prevenirlo y eliminarlo. En el año 1993, la ONU reconoció los derechos de las mujeres declarando la violencia contra ellas como una violación de los derechos humanos. Tras la declaración de la ONU y la posterior conferencia de Beijing, la ONU declaró en 1995 a la violencia de género como problema social y definió a la «violencia contra las mujeres como cualquier acto que suponga el uso de la fuerza o la coacción con intención de promover o perpetuar relaciones jerárquicas entre los hombres y las mujeres». Como puede verse, esta forma de definir el problema de la violencia contra las mujeres trasciende la esfera puramente personal para considerarlo como una violación de los derechos humanos.

Uno de los efectos de este salto cualitativo, de lo privado a lo público, ha sido el incremento de la percepción y denuncia de casos de violencia, que se ha manifestado en el consiguiente tratamiento legal, mediático, político, social, etc. Hoy día parece casi unánime el rechazo de la violencia contra las mujeres, por parte tanto de las propias mujeres como de los hombres. Ahora se cuestionan y castigan ciertas prácticas habituales y aceptadas ante-

riormente en la sociedad. En el caso del derecho podemos observar cómo la legislación ha pasado a considerar *delitos contra la libertad individual* (pertenecientes a la esfera pública) muchas de las conductas que hasta entonces se habían considerado *delitos contra el honor* (pertenecientes a la esfera privada).

Pero a pesar de este avance legislativo, no debemos olvidar que cambiar la realidad implica cambiar pautas sociales y culturales que están muy arraigadas en cada uno de nosotros. Además, la denuncia, aún siendo un elemento muy importante, no soluciona ni mucho menos el problema de la violencia doméstica. Muchas víctimas son dependientes económica y afectivamente de sus agresores, o tienden a responsabilizarse a sí mismas de las agresiones sufridas. En otros muchos casos, que podemos identificar como malos tratos, no se alcanzan las características y/o gravedad que la ley requiere para estimar la denuncia por la vía penal. La insuficiencia de las medidas legales queda de manifiesto en el hecho de que la estadística de víctimas de malos tratos ha aumentado paralelamente al endurecimiento de los castigos recogidos en las últimas reformas realizadas del Código Penal.

La educación en los principios de igualdad entre hombres y mujeres y la desestimación de la violencia como manera de resolución de conflictos deberían convertirse en pilares fundamentales de la educación. Es preciso, pues, una transformación de los valores más tradicionales que siguen manteniendo una visión desigual de los derechos y dignidad de hombres y mujeres.

Analizando las primeras y principales actuaciones que se están emprendiendo para hacer frente al problema de la violencia doméstica, podemos apreciar cómo se sigue actuando con cierta inercia histórica y cultural. Por ejemplo, muchos consejos que suelen darse a las mujeres para que se protejan de posibles agresiones por su condición de mujer (que no salgan solas, que eviten ciertos lugares a ciertas horas, que abandonen el domicilio conyugal en el caso de la violencia doméstica, o que abandonen el trabajo en caso de estar sometida a situaciones de acoso sexual, etc.) comparten una visión estereotipada y tradicional de las mujeres y limitan

la libertad de las víctimas en lugar de limitar la de sus agresores.

6.2. Algunas explicaciones psicosociales de la violencia doméstica

La violencia de género tiene una base cultural, utilizando el término «cultura» para referirnos a patrones y creencias compartidas por un grupo social (Heath, 2001). Las teorías socioculturales sobre la violencia enfatizan la importancia que en ésta tienen la estructura social, incluyendo sistemas e instituciones, además de una serie de creencias y conductas compartidas en ese sistema social (Gelles y Straus, 1979). Por ejemplo, las investigaciones han mostrado que las sociedades más conservadoras y colectivistas suelen ser más tolerantes con las agresiones hacia las mujeres (Anderson, Cooper y Okamura, 1997; Campbell, 1993). Dos tipos de creencias son especialmente relevantes para el mantenimiento de la violencia doméstica: aquellas relacionadas con la violencia en general y las concernientes al género. En cuanto a las primeras, las culturas que legitiman el uso de la violencia en general como forma de resolver los conflictos también suelen apoyar su uso en las relaciones íntimas y familiares.

En cuanto al segundo tipo de creencias, la investigación ha mostrado que aquellas sociedades con un menor índice de violencia se caracterizan por actitudes y conductas que reflejan mayor igualdad de género (Levinson, 1989). Así, la creencia en los roles de género tradicionales está asociada con una mayor aceptación de los mitos sobre la violación («en el fondo a ella le gusta»; «ella lo ha provocado»...) y con la tendencia a culpar a la víctima (Anderson y Cummings, 1993; Costin y Schwarz, 1987). Burt (1980) describe los «mitos sobre la violación» como una serie de actitudes que legitiman el uso de la violencia sexual contra las mujeres, de modo que aquellos individuos que aprueban los mitos sobre la violación minimizan su importancia como un delito violento y tienden a atribuir la culpa a la víctima de la violación y no a su agresor.

En un estudio comparativo utilizando muestras de diferentes países (India, Japón y Kuwait), se encontró que las creencias negativas hacia las mujeres estaban relacionadas con la aceptación de normas restrictivas para ellas (por ejemplo, movilidad social, trabajar fuera de casa o la negociación dentro de la relación de pareja) (Kayak, Byrne, Martin y Abraham, 2003), así como con la existencia de un sistema legal y social basado en el género que justifica la desigualdad entre hombres y mujeres (Haj-Yahia, 2000). Este último autor informa que en Palestina tanto hombres como mujeres están de acuerdo en que la infidelidad sexual de la esposa da derecho al marido a golpearla, lo cual es ilustrativo de la simetría de género en actitudes hacia la relación sexual en hombres y mujeres árabes. En España las cosas no eran muy diferentes, como muestra el artículo 428 del antiguo Código Penal (se modificó en el año 1995), que dice así: «El marido que, sorprendiendo en adulterio a su mujer, matare en el acto a los adúlteros o a alguno de ellos, o les causare cualesquiera lesiones graves, será castigado con la pena de destierro. Si les produjera lesiones de otra clase, quedará exento de pena. Estas reglas son aplicables, en análogas circunstancias, a los padres respecto de sus hijas menores de veintitrés años y sus corruptores mientras aquéllas vivieren en la casa paterna».

Aunque estemos de acuerdo con el hecho de que la ideología patriarcal desempeña un papel crucial en la agresión hacia la mujer, no está suficientemente claro por qué unos hombres utilizan la violencia y otros no, aun estando bajo las mismas pautas y normas sociales y culturales. Por esta razón es conveniente echar mano de otras explicaciones de la violencia doméstica, como las que sugieren que la agresión podría estar motivada por la percepción de pérdida de control por parte de los hombres que creen que son ellos quienes deben llevar las riendas en las relaciones íntimas (familia y pareja) (Dutton, 1988) [otros modelos que intentan explicar el maltrato de mujeres pueden consultarse en Bosch y Ferrer (2002)].

En esta misma línea, y en el ámbito de las relaciones de pareja, Cromwell y Olson (1975) definieron el poder en relación con tres dominios: ba-

ses, procesos y resultados del poder. Las *bases* del poder hacen referencia a los valores personales que cada uno tiene, como son el conocimiento, las habilidades, etc., que forman la base del control de uno sobre otro. Podríamos decir que las bases del poder hacen referencia a los recursos, pero no sólo económicos, sino todos aquellos que cada uno aporta a la relación. Los *procesos* del poder son las técnicas interpersonales, como asertividad, persuasión, solución de problemas, etc., o cualquier otro tipo de estrategias que el individuo utiliza o puede utilizar para ganar mayor control en la relación. Por último, los *resultados* del poder estarían relacionados con la decisión final o «quien gana» (Cromwell y Olson, 1975; McDonald, 1980).

Si bien es cierto que existe evidencia empírica de la relación entre el poder y la violencia doméstica, también creemos que es necesario tener en cuenta el contexto sociocultural en que surgen este tipo de situaciones, ya que históricamente se ha considerado como un aspecto necesario de la «obligación marital del marido» controlar y castigar a la esposa mediante el uso de la fuerza física (Dobash y Dobash, 1977). En este sentido, Pérez, Páez, Navarro-Pertusa y Arias (2002), a partir de la observación del incremento en el número de asesinatos cometidos por un miembro de la pareja sentimental (normalmente el varón) contra el otro, además del incremento de la edad de las parejas en las que acontece y de que se da una alta tasa de agresores que se autoinmolan, se plantearon como una posible explicación lo que denominan la «mentalidad de la cultura del honor». En la cultura del honor (muy extendida por todo el Mediterráneo), el honor es tanto el valor que una persona tiene para sí misma como lo que vale para los que constituyen su sociedad (el-qué-dirán). Esas expectativas relacionadas con el honor son diferentes para la mujer y para el varón; de las mujeres se espera la pureza sexual; de los varones, la protección de la mujer y la defensa de su honor. El honor de un hombre depende de la pureza sexual de su madre, mujer, hijas o hermanas; así por ejemplo, el adulterio, la calumnia o difamación, sobre todo en materia sexual, de alguna mujer de su familia, suponen una pérdida de honor para el varón. En la cultura del honor figura

también la obligación del hombre de vengar su deshonor sexual. La historia está repleta de asesinatos cometidos para salvar el honor de la familia y que además quedaban impunes amparados por el derecho. Si además añadimos la importancia de la imagen pública en la cultura del honor, la separación, el divorcio y todos los procesos legales que hagan público ese deshonor, no harán sino agravarlo. Pérez y cols. (2002) presentan datos empíricos que respaldan la hipótesis de que la violencia doméstica sería resultado del conflicto entre una mentalidad basada en la cultura del honor con otra mentalidad actual de la liberación de la mujer.

Pero volvamos a la consideración del poder sexista entre hombres y mujeres como un buen predictor de la violencia contra las mujeres. Es evidente que no todos los hombres, incluso dentro de la cultura patriarcal a la que hacíamos referencia en el párrafo anterior, pegan o maltratan a sus mujeres. Un elemento determinante parece ser el desafío real o percibido de la autoridad y del control del hombre (Dobash y Dobash, 1977).

El efecto de las bases económicas del poder sobre la violencia doméstica ha sido ampliamente tratado. Por ejemplo, Hornung, McCullough y Sigimoto (1981) encontraron que las mujeres que tenían trabajos de mayor estatus que sus maridos tenían mayores probabilidades de experimentar algún tipo de amenaza de violencia que aquellas cuyos trabajos no diferían de los de sus maridos. Sin embargo, cuando el trabajo del marido era más alto que el de las esposas se observó una reducción significativa del riesgo de amenaza de violencia contra ellas. En estudios similares, Hotelling y Sugarman (1986) concluyeron que si la esposa tiene mayor educación y mayores ingresos que el marido, la probabilidad de violencia del marido contra la mujer se incrementaba.

Lo interesante de este concepto, *poder*, es que puede utilizarse como el eslabón entre el contexto social (normativo y cultural), en el que se legitima la violencia de género, y el comportamiento individual (personal) que lleva a determinados hombres a agredir a las mujeres. Los resultados que proceden de estudios sobre violencia interpersonal vienen a mostrar que el poder es una de las principa-

les causas de la violencia dentro de la pareja. Concretamente las mujeres maltratadas informan que sus maridos tienen más poder del que ellos perciben tener (Babcock, Waltz, Jacobson y Gottman, 1993; Frieze y McHugh, 1992), mientras que los maridos maltratadores se sienten menos poderosos que sus mujeres (Johnson, 1995; Sagrestano, Heavey y Christensen, 1999). La percepción de control o poder es un aspecto importante para entender la dinámica de las relaciones interpersonales, sobre todo aquellas en las que existe un alto grado de implicación y compromiso, y la persona reacciona poniendo en marcha mecanismos para recuperar el control (poder) perdido o amenazado. Los hombres con un nivel económico, educativo o estatus ocupacional más bajo que el de sus mujeres (Hornung, McCullough y Sigimoto, 1981) y aquellos que se perciben a sí mismos con menos poder de decisión que sus mujeres (Babcock y cols., 1993) es más probable que usen la violencia como herramienta para recuperar el poder en la relación.

Otro de los elementos del poder, el referido a la toma de decisión (*resultado del poder*) está asociado con la satisfacción marital, si bien la relación con la violencia doméstica no es tan simple. Straus, Gelles y Steinmetz (1980) realizaron una encuesta a una muestra muy numerosa y representativa para saber «quién decía la última palabra» en las relaciones de pareja. Lo que encontraron fue que las mujeres tenían tres veces más probabilidad de ser maltratadas cuando tenían un marido dominante (en cuanto a la toma de decisión se refiere) que cuando eran ellas las dominantes (ellas eran las que tomaban las decisiones) y ocho veces más probabilidades de ser maltratadas que las parejas en las que las decisiones se tomaban de manera igualitaria (Murphy y Meyer, 1991). En contraste, Coleman y Straus (1986) informaron que cuando el desacuerdo marital era bajo (existía bajo índice de desacuerdo en cuanto a las decisiones adoptadas), tanto en las relaciones de tipo hombre-dominante/mujer-dominante como en parejas igualitarias, se encontraba el mismo porcentaje de violencia del marido respecto a la mujer. Sin embargo, cuando al tipo de relación se añadía el estrés que supone el desacuerdo marital (alto índice de desacuerdo en las

decisiones adoptadas) la relación del tipo mujer-dominante es la que presentaba el mayor porcentaje de violencia. Podemos inferir de este dato que este tipo de situación es la que mayor nivel de amenaza supone para el marido en cuanto al control que debe tener en la relación de pareja. La investigación ha mostrado que las relaciones en las que las mujeres eran dominantes son además las que suelen tener los menores índices de satisfacción marital (Corrales, 1975). La satisfacción marital parece jugar un papel moderador, tanto en la toma de decisión en la pareja como en la precipitación de situaciones de violencia, sobre todo cuando no existe acuerdo en las decisiones que se han de adoptar (Sabcock y cols., 1993).

7. LA PROSTITUCIÓN

No suele ser habitual considerar a la prostitución desde la perspectiva de la violencia de género. Sin embargo, a la luz de los planteamientos que hemos venido realizando a lo largo de este capítulo consideramos que se trata, sin lugar a duda, de una forma clara de violencia contra la mujer.

En nuestro país (y también en muchos otros) la realidad de la prostitución ha experimentado un cambio drástico en los últimos años como consecuencia de la globalización y de la inmigración. En España se calcula que hay unas 300.000 prostitutas y que aproximadamente el 90 por 100 de las mujeres que ejercen la prostitución son inmigrantes que han llegado a través de mafias dedicadas al tráfico de mujeres. Las cifras indican un aumento vertiginoso de la prostitución en España y desde muchas asociaciones de corte feminista, así como desde otros foros, se insta al Gobierno a tomar cartas en el asunto, adoptando medidas como la aprobada recientemente en Suecia que persigue duramente el proxenetismo y establece multas a los clientes, a los que además se les hace llegar una carta como medida disuasoria, para hacer pública, en la medida de lo posible, su conducta. Algo que va en la misma línea de la medida propuesta por José Bono, cuando era presidente de la comunidad de Castilla-La Mancha, de hacer públicos los nombres de los hom-

bres que maltrataban a sus mujeres. La filosofía que subyace a la ley sueca, volviendo a la prostitución, consiste en que «una sociedad moderna no necesita tener mujeres que vendan sus cuerpos». La postura por la que se ha optado en Suecia abre el debate una vez más de la conveniencia o no de reglamentar la prostitución como si de cualquier otra actividad laboral se tratara. Un sector bastante amplio de la sociedad parece estar en contra de esta medida. Entre los opositores se encuentran personas de todos los colores y tendencias, desde los muy conservadores (personas muy religiosas que encuentran en la prostitución una horrible tentación, por ejemplo) hasta quienes, adoptando una perspectiva de género progresista, piensan que aceptar esta reglamentación supondría dar cobertura y legitimidad a una actividad que atenta contra la dignidad de las mujeres y vulnera sus derechos. Un ejemplo de la trivialización que para algunas personas supone la prostitución es el dato obtenido en un reciente estudio efectuado en Madrid que muestra que el 20 por 100 de los hombres usuarios de la prostitución lo hacen «como una actividad más de ocio».

La reforma en España del Código Penal en 1995, en su título referido a la *libertad sexual*, introdujo una modificación importante para garantizar la protección de las víctimas que persigue de oficio muchos de los delitos contra la libertad sexual de las mujeres (y de los hombres) que antes requerían la presentación de querrela o denuncia por parte de la ofendida u ofendido, lo cual era poco probable que ocurriera. En su artículo 188.1, el código dice: «El que determine, empleando violencia, intimidación o engaño, o abusando de una situación de superioridad o de necesidad o vulnerabilidad de la víctima, a persona mayor de edad a ejercer la prostitución o a mantenerse en ella, será castigado con las penas de prisión de dos a cuatro años y multa de doce a veinticuatro meses».

El problema de la prostitución es uno de esos problemas que ha estado presente en todas las sociedades y en todas las culturas con mayor o menor aceptación pública, pero que no ha alcanzado la categoría de problema social sobre el que hay que intervenir con rigor. Igual que ocurriera con la vio-

lencia doméstica, la mayoría de los miembros de la sociedad saben que esas cosas pasan pero piensan que sólo afectan a cierto tipo de personas, a las que por supuesto ellos no pertenecen. Ha sido cuando las cuestiones de *género* han empezado a cobrar relevancia social cuando la «actividad» más vieja del mundo ha comenzado a cuestionarse. Se abren, por lo menos, tres posturas de intervención sobre el problema: una, la más conservadora, consiste en mantener la prohibición pero sólo a efectos públicos (México, Cuba y muchos países asiáticos siguen esta política de «mirar para otro lado»). Otra opción es la adoptada por Suecia en 1999 al promulgar una ley que castiga a los clientes de sexo con multas y penas de hasta seis meses de cárcel. Aunque la norma tuvo sus inicios polémicos, el Gobierno asegura que funciona. La tercera vía es la legalización. La meta de este sistema, seguido por Alemania y Holanda, es que las prostitutas puedan tener asistencia sanitaria, subsidio de desempleo, bajas por maternidad y pensiones. En España se han dado algunos pasos en esta dirección, ya que el colectivo de prostitutas se ha echado a la calle para pedir derechos laborales, sobre todo alentadas por una sentencia reciente del Tribunal de Justicia de Andalucía que ha obligado al dueño de un burdel a dar de alta en la Seguridad Social a las 12 mujeres que trabajaban en él. Incluso el Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea decidió en 2002 considerarla una actividad económica, siempre que se ejerza de forma independiente. En España, el Senado constituyó en marzo de 2004 una Comisión Especial de Estudio de la Prostitución de cuyo trabajo saldrán propuestas políticas para abordar este problema.

Cuando se enfrentan la opción de la legalización o regulación y la tomada por Suecia se oponen no sólo una medida legislativa concreta, sino unos planteamientos de fondo totalmente diferentes. La ley sueca parte de la creencia de que las mujeres que ejercen la prostitución lo hacen siempre o casi siempre obligadas por mafias y circunstancias sociales adversas, y por tanto la manera de eliminar esta forma de comercio sexual no es castigando a los débiles (las mujeres), sino actuando sobre las circunstancias que la propician (castigando a los hombres que, o bien porque ejercen poder

sobre ellas las obligan a prostituirse o bien utilizan su dinero y poder para comprar sexo). Desde este enfoque, la prostitución es una cuestión de género, un problema de violencia de género. Regularizar la prostitución supone legitimar la violencia contra las mujeres.

Quienes están a favor de considerar a la prostitución como una profesión argumentan algo así como que la regularización permitirá a quienes la ejercen tener sus controles sanitarios y los mismos derechos que cualquier otro trabajador tiene. Además, si realizan esa actividad es porque quieren libremente realizarla. Se olvidan, desde nuestro punto de vista, de que las mujeres que se dedican a esta «profesión» lo hacen precisamente porque no tienen los mismos derechos que los demás ni las mismas condiciones para elegir. ¿Estaríamos de acuerdo con legalizar la esclavitud sencillamente porque haya personas dispuestas a ser esclavas? (y es probable que en el mundo actual muchos estarían dispuestos a hacerlo simplemente para sobrevivir).

7.1. Factores psicosociales relacionados con la prostitución

Las aportaciones de la psicología social al estudio de la prostitución son muy recientes. Uno de los temas de investigación ha sido qué factores llevan a las mujeres a esta situación. Tales factores, como era de esperar, tienen mucho que ver con cuestiones sociales: las actitudes sexistas, el racismo, la pobreza, situaciones de abuso sexual, etc. Así por ejemplo, el abuso sexual puede ser considerado como el primer factor de riesgo de prostitución juvenil, pues entre el 60 y 90 por 100 de las prostitutas fueron abusadas sexualmente en la infancia (Giobbe, 1993). Louie, Joe, Liu y Tong (1991) encontraron que más del 50 por 100 de las niñas asiáticas de entre 11 a 16 años se iniciaban en la prostitución por problemas familiares, fundamentalmente económicos. La pobreza es quizá el factor antecedente más claro de la prostitución. La vulnerabilidad económica, la dificultad para desarrollar otras profesiones, así como la falta de formación y de educación en las mujeres pobres son

factores significativos en su introducción a la prostitución. Así, en Estados Unidos, las mujeres de color están sobrerrepresentadas en la prostitución. Y hasta con mirar en nuestro país: un alto porcentaje de las mujeres prostitutas lo constituyen las inmigrantes (esto es, el sector más pobre y desprotegido de la población). Tampoco podemos olvidar la violencia que rodea a las mujeres que viven en este ambiente, pues la violencia sexual y física es una experiencia habitual en las mujeres prostitutas. Silbert y Pine (1984) informaron que el 70 por 100 de las prostitutas que participaron en su estudio habían sido violadas. En Holanda, el 60 por 100 han sido víctimas de asaltos físicos, el 70 por 100 amenazas verbalmente, el 40 por 100 han sufrido agresiones sexuales y el 40 por 100 han sido forzadas a ejercer la prostitución.

Otra línea de investigación trata sobre las actitudes y creencias que la gente, en general, tiene sobre la prostitución como fenómeno y también sobre las prostitutas. La mayoría de los hombres consumidores habituales de prostitución perciben a las mujeres a las que acceden como personas que han hecho una elección libre. Sin embargo, la realidad es bien diferente. La mayoría de la gente que se prostituye tiene pocas o nulas posibilidades de elegir. Por otra parte, hay estudios que han mostrado que el uso del lenguaje que se emplea para describir a las mujeres prostitutas es similar al empleado para referirse a las mujeres violadas o maltratadas. Esta vinculación entre diversas formas de violencia hacia la mujer también queda de manifiesto en otras investigaciones que han demostrado que tras la emisión de películas pornográficas en las que se presenta a mujeres de una determinada raza o etnia, las mujeres de estos grupos son víctimas de mayor índice de violaciones en los días posteriores a la emisión (Farley, 2001).

Una tercera línea de investigación, más propia de otras disciplinas que de la psicología social, es la que intenta encontrar qué características de personalidad tienen las prostitutas (y otro tipo de mujeres, como las maltratadas) que las lleva a ser víctimas. En nuestra opinión, este enfoque distorsiona el análisis de la prostitución, personalizando excesivamente el fenómeno (esto es, atribuyendo de al-

guna manera la causa de la prostitución a la prostituta) y minimizando —aun sin pretenderlo— la importancia de los factores sociales.

No queremos terminar este apartado sin referirnos a un problema de gran relevancia social: la prostitución infantil, que afecta a un grupo especialmente débil. En los últimos años se viene observando un aumento en la preferencia por chicas y chicos cada vez más jóvenes en el mercado del sexo. La edad de comienzo está disminuyendo hasta los 12-14 años. Las cifras indican que el 89 por 100 de las prostitutas han comenzado su carrera antes de los 16 años (Boyer y cols., 1993). Algunas de las razones de este aumento de la prostitución infantil podrían ser: 1) la propugnación cultural de la paidofilia en algunos países (Países Bajos, India y Estados Unidos) que hace que los hombres deseen a niñas cada vez más jóvenes; 2) las niñas y niños son más fáciles de controlar que los adultos por los proxenetas y más fáciles de coaccionar para que realicen conductas que los adultos rechazarían; 3) la creencia falsa de que al ser más jóvenes tienen menos probabilidades de contraer o tener algunas de las enfermedades de transmisión sexual.

8. COMENTARIO FINAL

Al elaborar un manual que lleva por título *Aplicando la psicología social* hemos creído imprescindible incluir uno de los temas que más interés social está acaparando, lamentablemente por la alta tasa de muertes de mujeres que nuestra sociedad lleva padeciendo en los últimos años, tasa que ha comenzado a ser visible desde que la violencia de género empezara a verse como un problema social. A este hecho sin duda contribuyó enormemente en nuestro país el asesinato de Ana Orantes (una mujer granadina separada que fue asesinada y quemada por su ex marido tras pasar por un programa de televisión en el que denunció su caso), hecho que produjo una repulsa generalizada contra la violencia doméstica y que puso en el punto de mira actuaciones tanto policiales como jurídicas y sociales (aunque separada, Ana seguía compartiendo el domicilio conyugal). La violencia es una de las prin-

principales lacras de cualquier sociedad, pero la violencia de género es especialmente perniciosa, pues afecta a las relaciones interpersonales íntimas y familiares, de las que todos prácticamente formamos parte. Es por eso que hemos creído conveniente y necesario detenernos en el análisis, desde una perspectiva psicosocial, de las posibles causas que pue-

den estar en la base de relaciones violentas entre hombres y mujeres, en todas las esferas de la vida: laboral, social y familiar. Esperamos con ello despertar el interés del lector sobre este tema y sobre todo sensibilizar de la necesidad de nuevos planteamientos en lo que a las relaciones hombre-mujer se refiere.

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

- Medina-Ariza, J. y Barberet, R. (2003). Intimate partner violence in Spain. *Violence against women*, 9 (3), 302-322.
- Moya, M. (2003). El análisis psicosocial del género. En J. F. Morales y C. Huici (Dir.), *Estudios de psicología social* (pp. 175-221). Madrid: UNED.
- Pérez, J. A., Páez, D., Navarro-Pertusa, E. y Arias, A. (2002). Conflicto de mentalidades: cultura del honor frente a liberación de la mujer. *Revista Española de Motivación y Emoción*, 3, 143-158.
- Walker, L. E. (1999). Psychology and domestic violence around the world. *American Psychologist*, 54, 21-29.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Anderson, K. B. y Cummings, K. (1993). Women's acceptance of rape myths and their sexual experiences. *Journal of College Student Development*, 34, 53-57.
- Anderson, K. B., Cooper, H. y Okamura, L. (1997). Individual differences and attitudes towards rape: A meta-analytic review. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 293-315.
- Amnistía Internacional (2004). Campaña Internacional «No más violencia contra las mujeres 2004-2006».
- Arvrey, R. D. y Cavanaugh, M. A. (1995). Using surveys to assess the prevalence of sexual harassment: Some methodological problems. *Journal of Social Issues*, 51, 39-52.
- Babcock, J., Waltz, J., Jacobson, N. y Gottman, J. (1993). Power and violence: The relation between communication patterns, power discrepancies, and domestic violence. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 61, 40-50.
- Barak, A., Fisher, W. y Houston, S. (1992). Individual difference correlates of the experience of sexual harassment among female university students. *Journal of Applied Social Psychology*, 22, 17-37.
- Bargh, J. A. y Raymond, P. (1995). The naïve misuse of power: Nonconscious sources of sexual harassment. *Journal of Social Issues*, 51 (1), 85-96.
- Bargh, J. A., Raymond, P., Pryor, J. y Strack, F. (1995). The attractiveness of the underling: An automatic power — sex association and its consequences for sexual harassment and aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 768-781.
- Bastian, L. D., Lancaster, A. R. y Reyst, H. E. (1996). *Department of Defense 1995 Sexual Harassment Survey* (Report n.º 96-014). Arlington, VA: Defense Manpower Data Center. (DTIC/NTIS No. AD A323942).
- Bosch, E. y Ferrer, V. (2000). La violencia de género: de cuestión privada a problema social. *Intervención Psicosocial*, 9, 7-19.
- Bosch, E. y Ferrer, V. (2002). *La voz de las invisibles. Las víctimas de un mal amor que mata*. Madrid: Cátedra. Colección Feminismos.
- Boyer, D., Chapman, L. y Marshal, B. K. (1993). *Survival sex in King County: Helping women out*. Report submitted to King County Women's Advisor Board. 31 de marzo de 1993. Seattle: Northwest Resource Associates.
- Burt, M. R. (1980). Cultural myths and support for rape. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 217-230.
- Calle, M., González, C. y Núñez, J. A. (1988). *Discriminación*.

- minación y acoso sexual a la mujer en el trabajo. Madrid: Fundación Largo Caballero.
- Campbell, J. (1993). Prevention of wife battering: Insights from cultural analysis. *Response*, 80, 18-24.
- Coleman, D. H. y Straus, M. A. (1986). Marital power, conflict, and violence in a nationally representative sample of American couples. *Violence and Victims*, 1, 141-157.
- Collado, S. (2003). *La prostitución. Una cuestión de género. Un problema de violencia de género*. Comisión para la investigación de malos tratos a mujeres.
- Comisión de las Comunidades Europeas (1992). *Código de conducta. Para combatir el acoso sexual*. Madrid: Instituto de la Mujer. Ministerio de Asuntos Sociales.
- Corrales, R. G. (1975). Power and satisfaction in early marriage. En R. E. Crowell y D. H. Olson (Eds.), *Power in families* (pp. 197-216). Nueva York: Wiley.
- Corsi, J. (1995). *Violencia masculina en la pareja. Una aproximación al diagnóstico y a los modelos de intervención*. Buenos Aires: Paidós.
- Costin, F. y Schwarz, N. (1987). Beliefs about rape and women's social roles: A four nation study. *Journal of Interpersonal Violence*, 2, 46-56.
- Crocker, J. y Major, B. (1989). Social stigma and self-esteem: the self-protective properties of stigma. *Psychological Review*, 96 (4), 608-630.
- Cromwell, R. E. y Olson, D. H. (1975). *Power in families*. Nueva York: Wiley.
- Deaux, K. y La France, M. (1998). Gender. En D.T. Gilbert, S. T. Fiske y G. Lindzey (Eds.), *The handbook of Social Psychology*, 4.ª ed. (pp. 788-827). Boston, Ma.: McGraw-Hill.
- Dobash, R. E. y Dobash, R. P. (1977). Wives: The «appropriate» victims of marital violence. *Victimology*, 2, 426-442.
- Dutton, D. G. (1988). *The domestic assault of women: Psychological and criminal justice perspectives*. Needham heights, MA: Allyn & Bacon.
- Ellis, S., Barak, A. y Pinto A. (1991). Moderating effects of personal cognitions on experienced and perceived sexual harassment of woman at the workplace. *Journal of Applied Social Psychology*, 21, 1320-1337.
- Farley, M. (2001). Prostitution. The business of sexual exploitation. En J. Worell (Ed.), *Encyclopedia of Women and Gender*, vol. II (pp. 879-891). San Diego, CA: Academic Press.
- Ferrer, V. A. y Bosch, E. (2004). Violencia contra las mujeres. En E. Barberá e I. M. Benlloch (Coords.), *Psicología y género* (pp. 241-270). Madrid: Pearson.
- Fiske, S. T. y Glick, P. (1995). Ambivalence and stereotypes cause sexual harassment: A theory with implications for organizational change. *Journal of Social Issues*, 51, 97-115.
- Fitzgerald, L. F., Collinsworth, L. L. y Harned, M. S. (2001). Sexual Harassment. En J. Worell (Ed.), *Encyclopedia of Women and Gender*, vol. II. (pp. 991-1004). San Diego, CA: Academic Press.
- Fitzgerald, L. F., Hulin, C. L. y Drasgow, F. (1995). The antecedents and consequences of sexual harassment in organizations: An integrated model. En G. Keita y J. Hurrell (Eds.), *Job stress in a changing workforce: Investigation gender, diversity, and family issues* (pp. 55-73). Washington, DC: American Psychological Association.
- Frazier, P. A., Cochran, C. C. y Olson, A. M. (1995). Social science research on lay definitions of sexual harassment. *Journal of Social Issues*, 51 (1), 21-37.
- Frieze, I. H. y McHugh, M. C. (1992). Power and influence strategies in violent and nonviolent marriages. *Psychology of Women Quarterly*, 16, 449-465.
- Fundación Mujeres (2003). *Informe sobre violencia de género contra las mujeres en España. Tasas y tendencias 1999-2003*.
- García Morcno, C. (2000). Violence against women: International perspectives. *American Journal of Preventive Medicine*, 19, 330-333.
- Gelles, R. J. y Straus, M. A. (1979). Determinants of violence in the family: Toward a theoretical integration. En R. Wesley, R. Hill, F. I. Nye y I. L. Reiss (Eds.), *Contemporary theories about the family* (pp. 549-581). Nueva York: Free Press.
- Giobbe, E. (1993). An analysis of individual, institutional and cultural pimping. *Michigan Journal of Gender & Law*, 1, 33-57.
- Glick, P., y Fiske, S. T. (1996). The Ambivalent Sexism Inventory: Differentiating hostile and benevolent sexism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 491-512.
- Glick, P. y Fiske, S. T. (1999). Sexism and other «Isms»: Independence, status, and the ambivalente content of stereotypes. En W. B. Swann, Jr., J. H. Langlois y L. A. Gilbert (Eds.), *Sexism and stereotypes in modern society. The gender science of Janet Taylor Spence* (pp. 193-222). Washington: American Psychological Association.

- Gutek, B. (1985). *Sex and the workplace*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Haj-Yahia, M. M. (2000). Wife abuse and battering in the social context of Arab society. *Family Process*, 39, 237-255.
- Heath, D. B. (2001). Culture and substance abuse. *Cultural Psychiatry: International Perspectives*, 24, 479-496.
- Hesson-McInnis, M. S. y Fitzgerald, L. F. (1997). Sexual harassment: a preliminary test of an integrative model. *Journal of Applied Social Psychology*, 27, 877-901.
- Hornung, C. A., McCullough, B. C. y Sigimoto, T. (1981). Status relationships in marriage: Risk factors in spouse abuse. *Journal of Marriage and the Family*, 43, 675-692.
- Hotelling, G. T. y Sugarman, D. B. (1986). An analysis of risk markers in husband to wife violence: The current state of knowledge. *Violence and Victims*, 1, 101-124.
- Huici, C. (1984). The individual and social functions of sex role stereotypes. En H. Tajfel (Ed.), *The social dimension*, vol. 2 (pp. 579-602). Cambridge: Cambridge University Press.
- Johnson, M. P. (1995). Patriarchal terrorism and common couple violence: Two forms of violence against women. *Journal of Marriage and Family*, 57, 283-394.
- Levinson, D.A. (1989). *Family violence in cross-cultural perspective*. In *Frontiers of Anthropology*, vol. 1 (pp. 435-455). Newbury Park, CA: Sage.
- López Sáez, M. y Morales, J. F. (1995). Gender stereotypes in the Spanish population: looking toward the future. En L. Amâncio y C. Nogueira (Eds.), *Gender, management and science* (pp. 151-168). Universidade do Minho. Instituto de Educação e Psicologia. Braga.
- Lorenzi-Cioldi, F. (1988). *Individus dominants et groupes dominés. Images masculines et féminines*. Grenoble: PUG.
- Louie, L., Joe, K., Luu, M. y Tong, B. (1991). *Chinese American adolescent runaways*. Conferencia presentada en el Annual Convention of the Asian American Psychological Associations. San Francisco.
- Major, B., Barr, L., Zubek, J. y Babey, S. H. (1999). Gender and self-esteem: A meta-analysis. En W. B. Swann, Jr., J. H. Langlois y L. A. Gilbert (Eds.), *Sexism and stereotypes in modern society. The gender science of Janet Taylor Spence* (pp. 223-254). Washington: American Psychological Association.
- McDonald, G. W. (1980). Family power: The assessment of decade of theory and research, 1970-1979. *Journal of Marriage and the Family*, 42, 841-854.
- Medina-Ariza, J. y Barberet, R. (2003). Intimate partner violence in Spain. *Violence against women*, 9 (3), 302-322.
- Millás, J. J. (2004). *Hay algo que no es como me dicen. El caso Nevenka Fernández contra la realidad*. Madrid: Aguilar.
- Morilla, B. (2001). *El valor de ser hombre. Historia oculta de la masculinidad*. Madrid: Oycron Anaya.
- Moya Morales, M. C. (1985). Identidad, roles y estereotipos de género. *Revista de Psicología General y Aplicada*, 40 (3), 457-472.
- Moya Morales, M. C. (1993). Categorías de género: consecuencias cognitivas sobre la identidad. *Revista de Psicología Social* 8(2), 171-188.
- Moya, M. (2003). El análisis psicosocial del género. En J. F. Morales y C. Huici (Dir.), *Estudios de psicología social* (pp. 175-221). Madrid: UNED.
- Moyer, R. y Nath, A. (1998). Some effects of brief training interventions on perceptions of sexual harassment. *Journal of Applied Social Psychology*, 28, 333-356.
- Murphy, C. M. y Meyer, S. L. (1991). Gender, power, and violence in marriage. *The Behavior Therapist*, 14, 95-100.
- Nayak, M. B., Byrne, C. A., Martin, M. y Abraham, A. G. (2003). Attitudes toward violence against women: a cross-nation study. *Sex Roles: A Journal of Research*, 49 (7-8), 333-342.
- ONU (1995). *Declaración de Beijing y Plataforma para la Acción*. Editado por el Instituto de la Mujer. Madrid.
- Pérez, J. A., Páez, D., Navarro-Pertusa, E. y Arias, A. (2002). Conflicto de mentalidades: cultura del honor frente a liberación de la mujer. *Revista Española de Motivación y Emoción*, 3, 143-158.
- Popovich, P., Gehaulf, D., Jelton, J., Everton, W., Godinho, R., Mastrangelo, P. y Somers, J. (1996). Physical attractiveness and sexual harassment: does every picture tell a story or every story draw a picture? *Journal of Applied Social Psychology*, 26, 520-542.
- Pratto, F. y Walker, A. (2004). The bases of gendered power. En A. H. Eagly, A. Beall y R. J. Sternberg (Eds.), *The psychology of gender* (2.ª ed.) (pp. 242-268). Nueva York: Guilford.

- Pryor, J. (1987). Sexual harassment proclivities in men. *Sex Roles*, 17, 269-290
- Pryor, J., Giedd, J. L. y Williams, K. B. (1995). A social psychological model for predicting sexual harassment. *Journal of Social Issues*, 51 (1), 69-84.
- Sagrestano, L. M., Heavey, C. L. y Christensen, A. (1999). Perceived power and physical violence in marital conflict. *Journal of Social Issues*, 55 (1), 65-79.
- Sallman, J. M. (1992). La bruja. En G. Duby y M. Perrot (Eds.), *Historia de las mujeres en el Occidente. Del Renacimiento a la Edad Moderna*. Madrid: Taurus.
- Saltzman, J. (1992). *Equidad y género. Una teoría integrada de estabilidad y cambio*. Madrid: Cátedra.
- Sanmartín, J., Molina, A. y García, Y. (2003). *Informe internacional 2003: Violencia contra la mujer en las relaciones de pareja*. Valencia: Centro Reina Sofía para el Estudio de la Violencia.
- Silbert, M. H. y Pine, A. M. (1984). Pornography and sexual abuse of women. *Sex Roles*, 10, (11-12), 857-868.
- Spence, J. T. y Helmreich, R. L. (1978). *Masculinity and femininity: Their psychological dimensions, correlates, and antecedents*. Austin: University of Texas Press.
- Straus, M. A., Gelles, R. J. y Steinmetz, S. K. (1980). *Behind closed doors: Violence in the American family*. Garden City, NY: Anchor Press.
- Tajfel, H. (1981). Social stereotypes and social groups. En J. C. Turner y H. Giles (Eds.), *Intergroup Behavior*. Oxford: Blackwell. Existe versión castellana en H. Tajfel, *Grupos humanos y categorías sociales* (pp. 171-190). Barcelona, Herder, 1984.
- Tajfel, H. y Turner, J. C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. En S. Worchel y W. G. Austin (Eds.), *Psychology of Intergroup Relations* (2.ª ed., pp. 7-24). Chicago: Nelson Hall. Existe versión castellana en J. F. Morales y C. Huici (Eds.), *Lecturas de psicología social* (pp. 225-259). Madrid: UNED, 1989.
- Walker, L. E. (1999). Psychology and domestic violence around the world. *American Psychologist*, 54, 21-29.
- Williams, J. E. y Best, D. L. (1990). *Measuring sex stereotypes: A multinational study*. Newbury Park, CA: Sage.
- Williams, C. W., Brown, R., Lees-Haley, P. y Price, J. R. (1995). An attributional (causal dimensional) analysis of perceptions of sexual harassment. *Journal of Applied Social Psychology*, 25, 1169-1183.

La psicología social y el envejecimiento

SUSANA PUERTAS VALDEIGLESIAS

1. INTRODUCCIÓN

En los últimos años, sobre todo, hemos conocido noticias sobre nuestros mayores que no nos dejan indiferentes. Por ejemplo, la gran cantidad de ancianos que murieron en Francia como consecuencia de las altas temperaturas en el verano del año 2003. Ese verano se caracterizó por una excepcional ola de calor en Europa, tanto por su duración como por su intensidad, batiéndose numerosos récords de temperatura en toda la geografía europea (por ejemplo, al sur de Portugal se registraron 47,3 °C el día 1 de agosto y en Córdoba se alcanzaron los 46,2 °C). Las consecuencias de esta ola de calor fueron dramáticas, no sólo en los ecosistemas y en las infraestructuras, sino también en la población. Se calcula que en Francia costó la vida a 14.802 personas, lo que supuso un crecimiento de la tasa de mortalidad del 60 por 100 entre el 1 y el 20 de agosto, según un estudio publicado por el Instituto Nacional de la Sanidad y de la Investigación Médica (Inserm). Uno de los colectivos más afectados fueron los ancianos, puesto que, según ese mismo estudio, la tasa de mortalidad fue un 70 por 100 superior en las personas mayores de 75 años y de un 30 por 100 más entre los adultos de 45 a 74 años. Si diferenciamos por género, la mortalidad afectó en un 60 por 100 a mujeres y en un 40 por 100 a hombres. La cifra de decesos en Francia fue la mayor de Europa y eso planteó varios interrogantes sobre la sociedad francesa, la solidaridad intergeneracional y la eficacia de los servicios sociales.

El envejecimiento de la población, es decir, el progresivo incremento del grupo constituido por las personas de más edad en relación con los otros sectores de población, es un fenómeno destacado de la sociedad occidental que tiene importantes repercusiones. Se trata de una nueva realidad caracterizada por cambios en la estructura familiar, en el rol de la mujer y en el incremento de la movilidad social y geográfica. El interés y preocupación por el envejecimiento de la población es tal que el año 1999 fue declarado por la Asamblea General de las Naciones Unidas como Año Internacional de las Personas Mayores con el lema central: «Hacia una sociedad para todas las edades». Desde entonces han sido numerosas las propuestas de puesta en marcha de acciones y programas educacionales y sociales relacionados con las personas mayores.

Por otra parte, la valoración social negativa de la vejez como etapa del ciclo vital, la connotación cultural del hecho de envejecer y la indefinición respecto a la función social de este sector de la población han provocado una actitud colectiva básicamente negativa en relación con la vejez que se manifiesta en un conjunto de prejuicios, estereotipos y discriminaciones que se van aplicando a las personas conforme avanza su edad.

En este capítulo, se tratará de ofrecer una visión clara y global, tanto de la situación social de los mayores y su relación con la sociedad y la familia como de los «problemas» que se asocian a esta etapa de la vida (jubilación y tiempo libre, maltrato, residencias y viudez). Del mismo modo, se pre-

sentarán algunas iniciativas que, desde la psicología social, se han propuesto y se han llevado a cabo para mejorar la situación del colectivo de personas mayores.

1.1. Aspectos demográficos del envejecimiento

Numerosas proyecciones demográficas indican que viven unos 600 millones de personas de más de 60 años en el mundo y que para el año 2025 existirán más de 1.000 millones de seres humanos de ese grupo de edad. Esta tendencia mundial también se refleja en España, donde el número de personas mayores está creciendo rápidamente. En la actualidad existen unos 7 millones de personas con más

de 65 años que representan más del 17 por 100 de la población total española (40.847.371 personas; Zoido y Arroyo, 2002); y para el año 2050 se espera que, al menos, uno de cada cuatro españoles tenga más de 65 años. España cuenta con el 14,5 por 100 (7,5 por 100 de hombres y 7 por 100 de mujeres) de su población con edad menor de 15 años, y un porcentaje superior, 17 por 100 (7,2 por 100 de hombres y 9,8 por 100 de mujeres) de población con 65 o más años. Por una parte, pues, ha disminuido el peso de la población joven y, por otra, se ha producido un espectacular aumento del peso relativo de la población mayor. También encontramos diferencias en función del sexo: las mujeres tienen una mayor expectativa media de vida (83 años) que los hombres (77 años) y esto puede provocar una «feminización del envejecimiento».

TABLA 9.1

Porcentaje de población por grandes grupos de edad. España y comunidades autónomas

	Menos de 15	15-64 años	65 o más años	75 o más años	85 o más años
España	14,5	68,4	17,0	7,4	1,7
Andalucía	17,3	68,1	14,6	5,9	
Aragón	12,6	65,9	21,5	10,0	2,4
Asturias (Principado de)	10,2	67,8	21,9	9,9	2,3
Baleares (Islas)	15,5	69,8	14,7	6,7	1,6
Canarias	16,5	71,5	12,0	4,6	1,1
Cantabria	12,2	68,7	19,1	8,7	2,2
Castilla y León	12,0	65,4	22,7	10,7	2,7
Castilla-La Mancha	16,0	64,2	19,8	9,0	2,1
Cataluña	13,8	68,8	17,4	7,7	1,8
Comunidad Valenciana	14,7	68,9	16,4	7,0	1,5
Extremadura	16,3	64,6	19,1	8,1	1,8
Galicia	11,9	67,1	21,1	9,4	2,4
Madrid (Com. de)	14,3	71,1	14,6	6,2	1,5
Murcia (Región de)	17,3	68,3	14,3	5,9	1,2
Navarra (Com. Foral de)	13,7	68,2	18,1	8,5	2,1
País Vasco	11,9	70,2	17,9	7,6	1,8
Rioja (La)	13,0	67,4	19,6	9,0	2,1
Ceuta y Melilla	21,4	67,8	10,8	4,2	0,8

FUENTE: INE. Censo de población 2004. Elaboración propia.

Una previsión del índice de envejecimiento para los países de la Unión Europea en el año 2025 lo encontramos en la figura 9.1 (Hernández, 2002), y permite comprender el interés y preocupación que suscita el envejecimiento de la población en los países industrializados en el siglo XXI.

Numerosos estudios ponen de manifiesto que los gobiernos difícilmente podrán satisfacer las necesidades económicas, sociales y sanitarias que generará este colectivo. Además, las características de esta población se han modificado, pues las personas mayores ahora constituyen un grupo cada vez más activo y con un mayor nivel de estudios (Matoral, 1996). El envejecimiento progresivo de la población es un hecho tangible que comienza a tener consecuencias negativas no sólo en los aspectos

económicos y políticos de la vida, sino también en el ámbito social de estos países. Por ejemplo, es frecuente que el colectivo de personas mayores se sienta desubicado y no consiga adaptarse adecuadamente a las nuevas situaciones sociales que experimenta por no desempeñar el rol tradicional que venía desempeñando en nuestra sociedad en el que, fundamentalmente, era transmisor de tradiciones, oficios y experiencias diversas (Muñoz, 2002a).

En este último ámbito es donde la psicología social puede y debe tener una acción efectiva de análisis, apoyo e intervención para prevenir, amortiguar y paliar los posibles problemas relacionados con el envejecimiento en la sociedad, especialmente aquellos que afectan a los propios mayores. El aumento en la proporción y en el número abso-

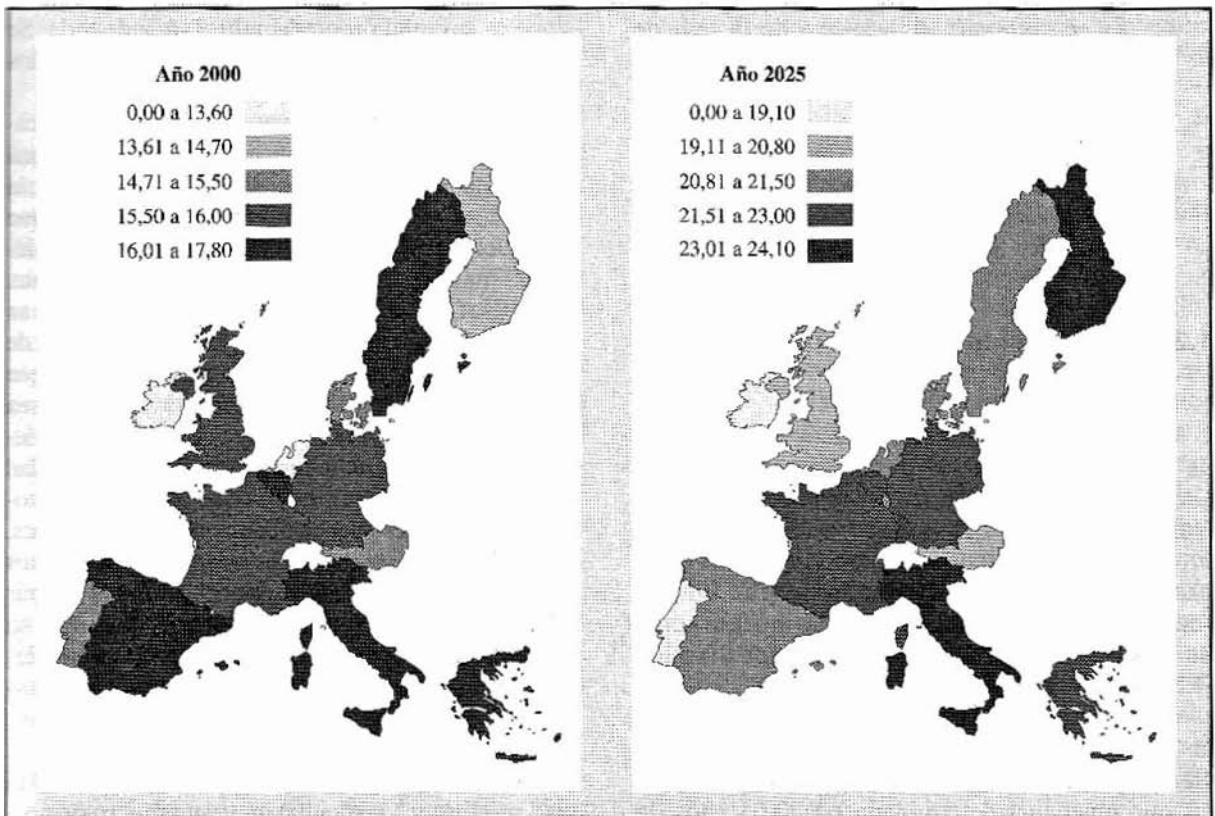


Figura 9.1.—Porcentaje de población mayor de 65 años en los países de la Unión Europea. Años 2000 y 2025. (FUENTE: EUROSTAT. New Cronos. Elaboración propia.)

luto de personas mayores en la población forzará a hacer cambios estructurales en la sociedad, y los ancianos deberán integrarse activamente en la estructura social. Si este proceso de integración no se facilita, se provocarían situaciones de marginación social graves.

¿Cuál es la causa de la explosión de población mayor? Podemos considerar algunas variables influyentes (Schaie y Willis, 2003):

- Los cambios en la *natalidad*: la tasa de natalidad ha fluctuado mucho a lo largo de la historia con períodos altos (por ejemplo, el *baby boom* que ocurrió en Estados Unidos entre 1947 y 1967) y períodos donde nació relativamente poca gente (por ejemplo, el período denominado *el colapso de los bebés* desde 1971 a 1980).
- La *mortalidad*: el descenso de la tasa de mortalidad es evidente y se prevé que descienda todavía más. Los progresos de la medicina han aumentado significativamente las posibilidades de que una persona viva hasta una edad muy avanzada. Se calcula que la esperanza de vida se estabilizará alrededor de los 85 años.

1.2. Delimitación del concepto de «vejez»

El envejecimiento hace referencia a una serie de procesos biológicos y psicológicos, además de sociales, interdependientes entre sí, que se desarrollan durante toda la vida. Se entiende como un *proceso dinámico y continuo* que comienza en el nacimiento y permanece hasta la muerte. En este sentido debemos entender el envejecimiento como un proceso de diferenciación e individualización (Elizasu, 1999).

Pero ¿cuándo se dice que una persona es «vieja»? Parece no existir una única respuesta. Por ejemplo, desde una perspectiva legal, se podría decir que tener una determinada edad (65 años, la edad de jubilación fijada por Decreto-Ley en España) marcaría la vejez. Según otros criterios, por

ejemplo según las funciones sociales que desempeñan las personas, podríamos decir que alguien es viejo cuando se jubila o cuando es abuelo o abuela, ya que adquiere nuevas ocupaciones o competencias sociales. Sin embargo, estos criterios son inexactos, ya que hay personas que a los 50 años se han jubilado y están cobrando una pensión y otras que son abuelos o abuelas a los 40 años. Por ello, se defiende la idea de que la vejez se ha de entender desde un punto de vista individual, ya que como cualquier otra etapa de la vida, no llega a todas las personas al mismo tiempo (Vega y Bueno, 1995). De hecho, se han desarrollado diversas definiciones relacionadas con el concepto genérico de «edad» que se señalan a continuación (Sáez y Vega, 1989):

- Edad biológica: se entiende la posición presente y las expectativas existentes respecto a la duración potencial en años de vida. Se puede decir que es la edad cronológica, los años que tiene cada persona.
- Edad psicológica: está relacionada con la capacidad de adaptabilidad que una persona manifiesta ante los distintos eventos de la vida y vendría definida por la facilidad que el sujeto manifiesta para adaptarse a las demandas cambiantes del medio ambiente. Así, se podría dar la situación de que una persona tenga una edad biológica dentro de lo que se puede considerar «vejez», pero que su edad psicológica sea menor porque posea una gran capacidad para adaptarse a las demandas cambiantes del ambiente, capacidad que será mayor que la que poseen la mayoría de personas con la misma edad biológica.
- Edad social: se refiere a los roles y hábitos sociales que la persona es capaz de asumir en relación con la persona promedio de su contexto y en comparación con los que desempeñan otros miembros de su grupo social.

La edad biológica vincula sistemáticamente la edad psicológica y social a un gran número de normas culturales. Con determinadas edades hay ciertas cosas que «no se deben hacer» o «están mal vis-

mas», de manera que los individuos experimentan una presión social que les hace comportarse en función de las expectativas que se tiene sobre ellos.

En cualquier caso, y a pesar de las diferencias individuales y sociales de las personas en un mismo grupo de edad, existe consenso en considerar la edad cronológica de 65 años como punto de corte entre el final de la etapa de la adultez y el inicio de la etapa de la vejez. Por otra parte, atendiendo a las definiciones propuestas por diversos investigadores, se puede tomar la de Laforest, en su obra *Introducción a la gerontología* (1991, p. 51), como la más descriptiva:

«La vejez puede definirse como una situación existencial de crisis, resultado de un conflicto íntimo experimentado por el individuo entre su aspiración natural al crecimiento y la decadencia biológica y social consecutiva al avance en años».

Actualmente, la heterogeneidad dentro del colectivo de las personas mayores por una parte, y el incremento de la esperanza de vida por otra, hacen necesario que se hagan distintas diferenciaciones dentro de este colectivo. Por ejemplo, se distingue entre «jubilados» y «seniles» (personas en las que se produce una degeneración de sus capacidades físicas y psicológicas), que teóricamente están incluidos en el mismo sector de población pero que tienen necesidades muy distintas. También se está diferenciando entre «tercera edad» (entre 65 y 75 años) y «cuarta edad» (a partir de 75 años), entre «viejos-jóvenes» (entre 55 y 75 años) y «viejos-viejos» (75 años en adelante) o entre «mayores válidos» y «mayores dependientes» (Fernández-Ballescros, Izal, Montorio, González y Díaz, 1992; Vizcaíno, 2000). Se puede decir, pues, que aun siendo iguales las edades cronológicas, las experiencias sociales e históricas, así como los estilos de vida y las expectativas, pueden ser muy diferentes.

Otra cuestión importante dentro de la delimitación conceptual, es el término exacto que se utiliza para referirse a este colectivo. La palabra «viejo» tiene unas connotaciones negativas que son desagradables; la expresión «tercera edad» parece

ser imprecisa y ambigua y no alude a nada concreto en vista de la heterogeneidad del colectivo; el término «mayor» parece ser el que menos rechazo provoca incluso entre el propio colectivo, así que es el que se propone utilizar como «menos malo» (García, 1997).

2. TEORÍAS EXPLICATIVAS

En este apartado se presentarán las teorías explicativas más relevantes relacionadas con el proceso de envejecimiento y la vejez que han influido en la percepción y concepción (más o menos acertada o errónea) que hoy día se tiene de las personas mayores. Estas teorías se pueden clasificar en cuatro grandes grupos.

1. Teorías relacionadas con el proceso evolutivo del envejecimiento. Aquí podrían situarse las siguientes:
 - La *teoría de la desvinculación*, según la cual las personas mayores son proclives a ciertas formas de aislamiento social, a modelos sociales que implican reducción de contactos humanos (Amador, Malagón y Mateo, 2001; Fernández, 2002; Sáez y Vega, 1989).
 - La *teoría de la continuidad*, que parte de la hipótesis de que el último estadio del ciclo vital no es sino una continuación y prolongación de los otros momentos de la vida (Sáez y Vega, 1989).
 - La *teoría de la atribución* ha sido aplicada por Blanchard (1996) al período de la vejez. Esta teoría predice que en situaciones ambiguas, las personas mayores tienen más probabilidades que los jóvenes de atribuir la causa de un suceso a una combinación de causas internas y externas. Esto se considera el resultado de un pensamiento más maduro.
 - También el *conductismo* ha sido utilizado como perspectiva principal para

abordar la vejez. El conductismo arroja optimismo y frescura frente al negativismo de otras ideas con respecto a la vejez. El envejecimiento no tiene por qué conducir a un declive irreversible, las personas mayores no tienen que comportarse de forma predestinadamente deficiente, el cambio puede lograrse fácilmente. Son tan capaces de modificar su conducta como los jóvenes (Belsky, 1996).

2. Teorías relacionadas con los roles sociales desempeñados:

- La *teoría de la actividad* afirma que únicamente la persona activa puede sentirse feliz y satisfecha. La persona ha de ser productiva y útil en el contexto donde se encuentre. De lo contrario, el descontento y la sensación de inutilidad se centrarán en ella (Sáez y Vega, 1989; Fernández, 2002).
- La *teoría del contexto social*, por su parte, mantiene que el comportamiento a lo largo de la vejez está determinado por el contexto social (normas, costumbres, etc.) en el que se desenvuelve la persona mayor. A este desenvolvimiento contribuirían tres factores principales: la salud, los condicionamientos económicos y el apoyo social (Sáez y Vega, 1989).
- La *teoría de la ancianidad como subcultura* sostiene que la tercera edad constituye un grupo social aparte con unas características de aislamiento, intereses, valores y enfermedades determinados, al igual que cualquier otro grupo aislado (Sáez y Vega, 1989; Amador y cols., 2001).
- La *teoría de la estratificación social* defiende que cada individuo, dentro de la sociedad, pertenece a un cierto número de grupos humanos diferenciados. Estos grupos pueden estar definidos por características de distinta naturaleza que pueden variar en función de las épocas. En la actualidad, el colectivo de personas mayores, dentro de este contexto de estratificación, tiende a tomar un fuerte peso social, ya que se prolonga cada vez más y se hace más numerosa con el tiempo (Sáez y Vega, 1989).
- La *psicología comparada del envejecimiento* está realizando esfuerzos dirigidos a una mejor comprensión del fenómeno del envejecimiento considerándolo como resultado o consecuencia dependiente de condiciones socioculturales impuestas por contextos externos. Por ejemplo, uno de los resultados más llamativos que se han obtenido desde esta perspectiva es el del fenómeno llamado «inversión de roles»: esto es, se produce un cambio comportamental, fundamentalmente del varón, en el que toma roles y tareas que tradicionalmente se han asignado al género femenino. En cuanto a las mujeres, parece que con la edad se hacen más dominantes y activas.
- La *teoría de la modernización* afirma que el estatus de los mayores en una sociedad mantiene una relación inversa con su nivel de industrialización (Amador y cols., 2001), de manera que cuanto mayor es el nivel de industrialización de una sociedad, menor estatus social tendrían los mayores en dicha sociedad. Esta idea está relacionada con la *teoría del rol*, que defiende que la vejez implica un cambio de roles en la sociedad y que este cambio provoca una transformación del estatus social de la persona que envejece.

3. Teorías relacionadas con la pérdida de vínculos en la vejez:

- La *teoría del desencanche* sugiere que la muerte inminente estimula una reti-

- rada psicológica mutua entre el mayor y la sociedad (Schaie y Willis, 2003).
- La *teoría del afrontamiento* hace la distinción entre mayores que aplican «estrategias asimilativas», con las que intentan prevenir más pérdidas o sustituyen las actividades habituales con actividades alternativas cuando se encuentran con cambios indeseados en su vida, y los que aplican «estrategias acomodativas», con las que ajustan sus metas y expectativas para adecuarse a los cambios desfavorables que, tanto en los recursos personales como en las capacidades funcionales, les están sucediendo (Brandstädter y Grewe, 1994).
 - La *teoría de la selectividad socioemocional* busca una explicación de la reducción en las interacciones sociales constatada en las personas mayores. Esta teoría mantiene que la reducción de las redes sociales y de la participación social se puede considerar como una redistribución motivada de recursos por parte de estas personas. Esto es, las personas mayores seleccionarían de forma activa aquellos contactos sociales que quisieran conservar y aquellas actividades en las que les gustaría participar, dando como resultado una disminución (en número) de ambas, bien porque no pueden o no quieren sostener el nivel de actividad que supone mantenerlas todas. De esta manera, las personas mayores no sólo reaccionarían a los contextos sociales, sino que manejarían de forma proactiva su mundo social (Baltes y Carstensen, 1999; Heckhausen y Lang, 1996).

Recientemente han surgido numerosas disciplinas que tratan de abordar con matices diferentes el proceso de envejecimiento y los cambios personales, sociales y familiares asociados. Estas disciplinas surgen, en su mayoría, como respuesta a las nuevas necesidades de los mayores. Sin ánimo de

dar una visión exhaustiva, presentaremos a continuación los enfoques más conocidos (Muñoz y Motte, 2002).

La *gerontología (social)* supone, a la vez, el estudio de los fenómenos del proceso de envejecimiento (incluyendo desde la madurez hasta la vejez), así como el estudio de los mayores como población especial (su raíz es el término griego «geras», que significa «vejez»).

La *psicología del envejecimiento* se podría definir como la disciplina que estudia el comportamiento y los procesos mentales de las personas mayores. Trata de describir y explicar, de una forma científica, el comportamiento de la persona que envejece y trata de adaptarse a su entorno; asimismo, trata de modificar la conducta de estas personas, con el fin de que satisfagan sus necesidades y de que consigan una buena adaptación a su vejez.

La *psicología de la edad avanzada* estudia la forma de vivir de la persona mayor dentro de la colectividad en la que está inserta, y podríamos enmarcarla dentro o como una parte de la psicología del envejecimiento.

La *psicogeriatría* se interesa esencialmente por la práctica curativa de base orgánica de las personas mayores y por el aspecto psicológico del paciente mayor. Forma parte de la psicogerontología y de la psicología de la edad avanzada.

La *senescencia* estudia, fundamentalmente, el período de la vejez durante el cual la persona no presenta ningún tipo de patología. Sería lo opuesto a *senilidad* (envejecimiento patológico).

La *geragogía* o *gerontagogía* estudia los objetivos y los métodos educativos que se pueden utilizar para potenciar el aprendizaje de las personas mayores (Zay, 1981).

3. LOS ESTEREOTIPOS DE LA VEJEZ

A la vejez se le suelen asociar algunas creencias, en su mayoría erróneas, que representan los estereotipos que la gente tiene sobre los mayores y el envejecimiento. A veces, las investigaciones muestran la validez de algunas de estas creencias, pero a menudo son distorsionadas y eso

provoca el freno de las mejoras y tratamientos para las propias personas mayores. La edad cronológica de los individuos (tanto la vejez como la juventud) puede ser la base de actitudes prejuiciosas y comportamientos discriminatorios. No obstante, las concepciones sobre la edad y el rol de los mayores difiere enormemente de unos países a otros (por ejemplo, entre Estados Unidos y Japón) (Kimmel, 1988).

Aunque podemos encontrar una imagen de sabiduría y veneración vinculada a los mayores por parte de algunos colectivos minoritarios en la sociedad (por ejemplo, en nuestro país es el caso de los gitanos), por lo general las creencias comunes sobre el proceso de envejecimiento se manifiestan en estereotipos negativos, imágenes simplificadas y sesgadas de cómo son los ancianos (Pratt y Norris, 1994). Párese a pensar, por un momento, en el «anciano típico» (no escoja a alguien cercano o conocido); ¿cómo es? ¿qué características tiene? Probablemente haya pensado en una persona conservadora, rígida, camino de la senilidad y sin interés por el sexo (e incapaz de realizarlo); una persona cansada, malhumorada, pasiva, sin energía, débil y dependiente de los otros. Pues bien, esta imagen estereotipada y negativa es en gran parte inexacta o muy exagerada y afecta socialmente no sólo a la conducta de los propios mayores, sino también a la de las personas de otras edades que interactúan con ellos.

Existe el estereotipo, socialmente compartido, de que los cambios que se producen en la vejez son exclusivamente negativos, es decir, que consisten fundamentalmente en ir perdiendo el conjunto de habilidades y capacidades que se adquirieron durante la vida. Esta idea de unidireccionalidad supone que la infancia es un período de crecimiento y la vejez uno de deterioro. «Hacerse viejo» se valora tan negativamente en la actualidad que ha surgido un llamativo interés por conservar, al menos, una apariencia joven. Además, muchos ancianos empiezan a asumir y aceptar el estereotipo de olvidadizos, desinteresados e incompetentes como una descripción adecuada de ellos mismos. Esto puede provocar que eviten las interacciones sociales porque piensan que son aburridos y que recha-

cen aprender nuevas habilidades porque ~~asumen~~ que son incapaces. También estos estereotipos pueden tener efectos perjudiciales indirectos para la salud del mayor, ya que pueden hacerle que ignore determinados síntomas físicos de enfermedades serias pero tratables, al pensar que son achaques normales del envejecimiento (Schaie y Willis, 2003). Pero no son sólo los mayores los que ~~asumen~~ este estereotipo, sino que también es compartido, en la mayoría de casos, por los profesionales que los atienden y por las personas de otras generaciones que rechazan o recriminan ciertos comportamientos de las personas mayores (Heckhausen y Lang, 1996).

Fernández-Ballesteros (1992), en su estudio de los mitos sobre la vejez en la sociedad española recoge cómo el estereotipo más extendido en España es el de que *la vejez es el momento de descansar después de toda una vida dedicada al trabajo*. Señala que predomina, en general, una visión negativa del envejecimiento y que su percepción no coincide, en muchos casos, con los datos científicos que conocemos. Se hace necesario, por tanto, tener una visión objetiva para no influir negativamente sobre el propio proceso de envejecimiento.

Se puede decir que, en las últimas décadas, ha surgido un «-ismo» que está empezando a ocupar un lugar junto con el racismo y el sexismo, es el *ancianismo*, que hace referencia al prejuicio y la discriminación hacia los ancianos simplemente por su edad (Butler, Lewis y Sunderland, 1991). En inglés existe el término «ageism» para designar el carácter discriminatorio de la vejez, y el de «aging», que hace referencia al proceso de envejecimiento. Al igual que la discriminación basada en el sexo o la raza, el *ancianismo* implicaría el rechazo del anciano para, por ejemplo, realizar una tarea, basándose en factores que no son la evaluación directa de la capacidad, sino la edad. Los mitos sobre el envejecimiento llevan a estereotipos negativos, que a su vez llevan al *ancianismo* y a la exclusión de los ancianos de muchas actividades de la sociedad. Es un proceso perverso que sólo se puede contrarrestar con la evidencia sólida que contradiga la creencia popular.

A continuación se presenta un cuadro que recoge algunas creencias comunes acerca del envejecimiento. Puede señalar si son «verdaderas» (V),

«parcialmente verdaderas» (PV) o «falsas» (F) y así podrá tener una estimación sobre sus creencias relativas al envejecimiento.

CUADRO 9.1
Creencias comunes acerca del envejecimiento

1. Las personas jóvenes y entusiastas son más creativas que los ancianos.	V	PV	F
2. La mayoría de las mujeres experimentan síntomas físicos intensos durante la menopausia.	V	PV	F
3. La menopausia a menudo provoca ataques de nervios.	V	PV	F
4. La mayoría de los adultos están deseando que sus padres ancianos se vayan a una residencia.	V	PV	F
5. Todos los hombres experimentan una «crisis de madurez».	V	PV	F
6. La mayoría de las personas de más de 65 años tienen problemas económicos.	V	PV	F
7. La mayoría de las personas de más de 75 años están en residencias y otro tipo de instituciones.	V	PV	F
8. Es raro que alguien de más de 65 años haga un trabajo de arte, ciencia o académico.	V	PV	F
9. Comparando a personas mayores y jóvenes en un momento determinado podremos decir cómo serán los jóvenes cuando sean ancianos.	V	PV	F
10. Las familias nucleares de la sociedad actual tienen poco contacto con sus mayores.	V	PV	F
11. Las madres, a menudo, experimentan una gran ansiedad cuando el último hijo deja la casa.	V	PV	F
12. Los padres ancianos a menudo invierten los papeles con sus hijos adultos y se vuelven dependientes de forma infantil con ellos.	V	PV	F
13. Los segundos matrimonios entre ancianos, a menudo, son un fracaso.	V	PV	F
14. Las mujeres no disfrutan del sexo después de la menopausia.	V	PV	F
15. Los ancianos no están muy interesados en el sexo.	V	PV	F
16. La mayoría de los abusadores de menores y exhibicionistas son ancianos.	V	PV	F
17. La impotencia a menudo es psicológica, excepto en los ancianos, para los que es más o menos inevitable.	V	PV	F
18. El trauma de la jubilación, a menudo, tiene como consecuencia un deterioro físico y mental.	V	PV	F
19. Las personas se vuelven más conservadoras e inflexibles en la vejez.	V	PV	F
20. Es más difícil motivar a los ancianos que a los jóvenes.	V	PV	F
21. Los ancianos se enfadan más fácilmente.	V	PV	F
22. En la juventud es cuando más motivación de logro hay.	V	PV	F
23. Los ancianos se deberían mantener activos para conservar el ánimo elevado.	V	PV	F
24. Los ancianos prefieren reducir el número de actividades y amigos.	V	PV	F

CUADRO 9.1 (continuación)

25. Los fallos de memoria son el mayor problema intelectual de la vejez.	V	PV	F
26. En la vejez, los recuerdos del pasado remoto son claros y vívidos, mientras que los recuerdos recientes son confusos.	V	PV	F
27. Con todas sus deficiencias intelectuales, los ancianos no se pueden beneficiar mucho de la educación.	V	PV	F
28. La inteligencia alcanza su máximo a los 20-30 años de edad y después disminuye progresivamente.	V	PV	F
29. Con la edad llega la sabiduría.	V	PV	F
30. Las personas más capaces durante la juventud son las que antes se deterioran en la vejez.	V	PV	F
31. En el futuro cercano, las personas vivirán hasta los 150-200 años.	V	PV	F
32. Hay algunos grupos en Sudamérica y Rusia que viven hasta edades extraordinariamente avanzadas.	V	PV	F
33. Los pacientes ancianos no responden bien a las operaciones quirúrgicas.	V	PV	F
34. Después de los 65 años, la mayoría de las personas no están sanas.	V	PV	F
35. La mayoría de los ancianos se vuelven seniles antes o después.	V	PV	F
36. No se puede ayudar con psicoterapia a los ancianos seniles.	V	PV	F
37. Las mujeres mayores son más propensas a los trastornos mentales que los hombres mayores.	V	PV	F
38. La mayoría de las personas que se enfrentan a su muerte inminente tratan de negarla.	V	PV	F

FUENTE: Schaie y Willis, 2003.

Soluciones

1. PV	6. F	11. F	16. F	21. PV	26. PV	31. F	36. PV
2. F	7. F	12. PV	17. PV	22. F	27. F	32. F	37. F
3. F	8. F	13. F	18. F	23. V	28. F	33. F	38. V
4. F	9. F	14. F	19. PV	24. F	29. PV	34. PV	
5. F	10. F	15. F	20. PV	25. PV	30. F	35. F	

A mayor número de respuestas erróneas, mayor índice de creencias estereotípicas sobre la vejez.

Recientemente, desde las ciencias sociales y del comportamiento se ha rechazado una visión del envejecimiento exclusivamente en términos de pérdidas y deterioro, dado que en la vejez se observan también ganancias: se han encontrado resultados asociados a la inteligencia, la personalidad y las relaciones interpersonales que reflejan progreso y

crecimiento en los últimos años de la vida de la persona. Tanto el crecimiento como el cambio son posibles a cualquier edad, se puede participar en nuevas experiencias, desarrollar nuevas habilidades y capacidades aunque se puedan ir perdiendo otras. de la misma manera que ocurre en cualquier otra etapa de la vida (Vega y Bueno, 1995).

Se ha considerado que durante la vejez cada dimensión del individuo puede seguir una dirección diferente, sin negar, por supuesto, la influencia de los factores biológicos. De esta manera surge la multidireccionalidad como alternativa a la concepción biológica de que el cambio posterior a la madurez supone, casi exclusivamente, deterioro. Se ha comprobado que los factores biológicos y culturales no actúan en todas las personas de la misma manera, sino que, a medida que aumenta la edad, aumenta la variabilidad y heterogeneidad individual (Schaie, 1989). Precisamente, este incremento en la heterogeneidad y variabilidad interindividual que se produce con la edad va en contra del estereotipo de que todas las personas mayores son muy parecidas y ayuda a considerar esta etapa, también, como de desarrollo.

Amador y cols. (2001) realizaron un estudio con 349 alumnos/as de diversas titulaciones relacionadas con la educación, la psicología y el trabajo social. El alumnado pertenecía al Campo de Gibraltar, Sevilla y a la ciudad autónoma de Ceuta. El 76,3 por 100 fueron mujeres y el 23,7 por 100 varones. Las edades estaban comprendidas entre los 17 y los 50 años. Utilizaron como instrumento un cuestionario integrado por 25 ítems en el que se les pedía al alumnado que valoraran las afirmaciones que se hacían sobre la vejez manifestando su acuerdo o desacuerdo con cada una de ellas. Como resultados más llamativos obtuvieron que:

- El alumnado pensaba que los mayores aprenden despacio pero que son capaces de aprender cosas nuevas.
- No se pensaba que los mayores estuvieran tan solos y aislados como cabía esperar en función del estereotipo de este grupo.
- Se creía que los mayores tienen situaciones económicas muy malas.
- Que su salud es débil.
- Que son aburridos y se aburren.
- Las alumnas tenían percepciones más adaptadas a la realidad de los mayores que los alumnos y por tanto se separaban un poco más del estereotipo del mayor, probablemente, según los autores, por tener un co-

nocimiento más cercano de las propias personas mayores.

Otros estudios psicosociales sobre los mayores demuestran que, incluso en las imágenes estereotípicas de la vejez, no todos los aspectos son negativos. Más concretamente, cuando se propone a los participantes evaluar a los mayores en general, la imagen resultante es mucho más negativa que cuando se propone evaluar a una persona mayor con características específicas (aunque esta imagen no llega a ser positiva). Weinberger y Millham (1975) hicieron un estudio en el que observaron que una persona mayor típica de 75 años era descrita más negativamente que una persona típica de 25 años de edad, pero que una persona de 75 años con una descripción específica en términos positivos era evaluada más positivamente que una persona de 25 años con las mismas características.

Los estereotipos sociales nos ayudan a organizar la información sobre las personas que percibimos como similares entre sí. El conocimiento que tenemos sobre los miembros de determinadas categorías sociales (por ejemplo, las que están relacionadas con la edad, con el género, etc.) conforman un marco normativo de concepciones asociadas con ese estereotipo. Se espera de las personas, en función de su edad, un determinado comportamiento y no otro y unos determinados hábitos de vida y no otros. Krueger, Heckhausen y Hundertmark (1995) concluyeron en sus estudios que cuando las personas realizaban comportamientos incongruentes con los de su edad cronológica provocaban, en el receptor, un contraste con las concepciones normativas de la edad que tiene la sociedad, contraste que se percibe como atípico, sorprendente y para el que se necesita una explicación. El «modelo de atribución del contraste» (Krueger y cols., 1995) propone que las personas que se comportan de manera incongruente con el estereotipo provocan la búsqueda de una causa que normalmente conlleva atribuciones de características de personalidad más extremas que en los casos en los que las personas se comportan de manera congruente con el estereotipo. Por ejemplo, una persona mayor que sea muy activa en el deporte sería percibida como más en forma y sa-

ludable que una persona con la misma actividad pero menor edad.

Estudios que proceden de la psicología social más básica también obtienen resultados relacionados con las personas mayores y las jóvenes. Por ejemplo, Perdue y Gurtman (1990) realizaron estudios en los que demostraron que la percepción de la «vejez» tiene un componente cognitivo automático e inconsciente. Los participantes asociaron diferencialmente más los rasgos negativos que se les presentaron con la vejez que con la juventud, de manera que recordaban más rasgos negativos cuando éstos estaban relacionados con una persona mayor. En cambio, los rasgos positivos se recordaban más frecuentemente cuando estaban relacionados con una persona joven.

Por otra parte, Dasgupta y Greenwald (2001) realizan un experimento en el que expusieron a los participantes fotografías de personas socialmente admiradas y no admiradas (jóvenes y ancianos) para comprobar si se reducía la preferencia automática por las personas más jóvenes sobre las más mayores. Estos autores utilizan como instrumento de medida el Implicit Association Test (IAT) (para

una descripción de este procedimiento puede verse Puertas, Rodríguez-Bailón y Moya, 2002), que es idóneo para medir los procesos automáticos implicados en el proceso de estereotipia social (asociando palabras agradables a jóvenes y desagradables a los mayores para después invertir la asociación emparejando las palabras agradables a los mayores y las desagradables a los jóvenes).

En la tabla 9.2 se pueden observar algunos de los estímulos utilizados en este experimento.

Los participantes respondieron el IAT inmediatamente después de la exposición a las fotografías y 24 horas después de dicha exposición. Los resultados mostraron que la exposición a ejemplares admirados de los grupos (por ejemplo, mayores famosos o admirados) disminuye significativamente el efecto IAT (grado de prejuicio o estereotipo hacia un grupo frente al otro), tanto inmediatamente después de la exposición como 24 horas más tarde. Este resultado es muy importante, puesto que sugiere que la presentación de personas que tengan una buena imagen social y que pertenezcan a un grupo social desfavorecido puede disminuir el prejuicio hacia ese grupo.

TABLA 9.2

Algunos ejemplares utilizados en el experimento 2 de Dasgupta y Greenwald (2001)

	Jóvenes	Ancianos
Admirados	Jodie Foster	Madre Teresa de Calcuta
admirados	Louise Woodward (condenada por el asesinato de niños que estaban a su cuidado).	Sam Bowers (dirigente del Ku-Klux-Klan)

Estamos ante un sector cada vez más importante de personas con unas características determinadas y unas necesidades específicas que exigen la puesta en marcha, la consolidación y el crecimiento, de unos servicios especializados que sean capaces de dar una respuesta adecuada a las situaciones, algunas de dependencia, que caracterizan a este colectivo (Moya,

1996). El conocimiento de este colectivo y la adecuación estructural y funcional de los servicios para el mismo permitirá erradicar o disminuir muchas de las creencias erróneas y estereotípicas que actualmente se tienen sobre las personas mayores.

La intervención psicosocial deberá centrar sus acciones más en las personas mayores y no tanto en

Los problemas para, de esta forma, reforzar la capacidad de la persona para hacer frente a sus propias dificultades y resolverlas por sí mismas. Dicha intervención debe facilitar que las personas mayores realicen las actividades con normalidad y potenciar las capacidades de la persona e integrarla en otros grupos activos de la sociedad. Todo esto contribuirá a la sensación positiva de autonomía, independencia y utilidad tan deterioradas en las personas mayores e influirá en la percepción que de este colectivo tiene el resto de la sociedad.

4. JUBILACIÓN Y TIEMPO DE OCIO

A lo largo de nuestra vida subsistimos como trabajadores en activo y las actividades del tiempo libre pasan a ocupar un papel secundario. Tras la jubilación, el ocio como tiempo libre fuera de nuestras obligaciones y ocupaciones habituales se convierte en sustituto del trabajo y en instrumento para alcanzar bienestar psicológico y físico. A partir de la jubilación las actividades de tiempo libre, recreativas, educativas o de servicio a los demás, adquieren una gran importancia y proporcionan satisfacción, vitalidad y sentimientos de utilidad; además, todas las actividades recreativas incluyen un cierto componente de aprendizaje de nuevas habilidades (Castellón, 1996). Pero una jubilación mal orientada, sin actividades, sin metas, sin objetivos, también puede suponer para la persona una experiencia vital estresante.

4.1. La jubilación

La jubilación se puede considerar como un símbolo social de transición a la vejez. Cuando llega, constituye una señal para la persona y para la sociedad de que algo importante ha cambiado. A veces, se ha visto el envejecimiento y la jubilación como dos aspectos convergentes (a las personas jubiladas se las considera mayores); sin embargo, la jubilación es sólo uno de los acontecimientos más importantes de la vida de una persona que contribuye al significado que la vejez adquiere en nuestra sociedad (Mayoral, 1996; Moragas, 1989).

La jubilación no se puede hacer equivalente a la vejez, pues muchas personas se jubilan anticipadamente a una edad temprana y en una situación personal en la que no pueden considerarse «mayores». La jubilación puede definirse de muchas formas:

- Una ausencia de la participación en el trabajo.
- La aceptación de una pensión.
- Una reducción en las horas de trabajo.
- La percepción subjetiva de jubilado.
- Un abandono permanente del trabajo o de la propia carrera profesional.

Atchley (1989) ha identificado seis etapas para describir el proceso de jubilación:

1. La fase de *prejubilación*, que se caracteriza porque el individuo se orienta a sí mismo hacia la idea de jubilarse. Durante esta etapa se forman fantasmas sobre cómo podrá ser la jubilación y en qué se ocupará el tiempo.
2. La fase de *jubilación* puede conducir a tres tipos de vivencias alternativas: la de una luna de miel, la de continuidad con las actividades de ocio planificadas y la de desencanto:
 - La vivencia de una situación de «luna de miel» se caracteriza porque las personas intentan hacer todo lo que desearon y no pudieron hacer en los años previos a la jubilación.
 - La fase de «rutina» de la jubilación se caracteriza por tener actividades y grupos estables, y únicamente se cambia el tiempo que se dedica a estas actividades.
 - La fase de «descanso» se caracteriza por una reducción temporal de la actividad, de forma opuesta al incremento que se produce en la fase de «luna de miel».
3. Fase de *desencanto*, que se produce cuando la persona percibe que sus ideas sobre

la jubilación no se cumplen. No todas las personas pasan por esta etapa.

4. La fase de *reorientación* se produce como consecuencia de la anterior. Las personas mayores en esta fase pasan por un proceso de reevaluación y construyen percepciones más realistas de su experiencia de jubilación.
5. Las personas desarrollan un *estilo de vida rutinario* después de la jubilación. Se generan medios para afrontar rutinariamente los cambios que se han producido como consecuencia de la jubilación. Existe evidencia de que aquellas personas con una rutina de jubilado satisfactoria son conscientes de sus capacidades y limitaciones, conocen lo que se espera de ellos y tienen asumido su propio rol.
6. La *fase final* del proceso de jubilación. Para algunas personas el rol de jubilado es irrelevante porque vuelven al trabajo o porque padecen alguna enfermedad o incapacidad.

Diferentes teorías explicativas que hemos visto anteriormente valoran de forma distinta la influencia de la jubilación sobre la satisfacción vital. Por ejemplo, la *teoría de la desvinculación* postula que la jubilación va acompañada del alejamiento progresivo por parte del trabajador de sus roles en la sociedad y del alejamiento de la sociedad respecto del individuo. Sin embargo, la *teoría de la actividad* sostiene que la mejor forma de adaptarse a la nueva situación producida por la jubilación es mantener unos niveles adecuados de actividad que compensen por la pérdida del trabajo.

Se pueden distinguir cinco modelos de jubilación (Elizasu, 1999):

- La *jubilación solitaria*: el tiempo de jubilación es sinónimo de soledad y/o dependencia.
- La *jubilación reposo*: toda la socialización ronda en torno al círculo familiar, sus actividades de tiempo libre, el consumo individual o familiar de servicios (televisión, música, turismo...). La jubilación se convierte

en una oportunidad de disfrutar *relajadamente* de los recursos humanos y *materiales* disponibles.

- La *jubilación del tiempo libre*: las actividades de tiempo libre son intensas y se *viven* de modo colectivo.
- La *jubilación cultural*: se manifiesta el *deseo* de mantener un nivel de *conocimientos* que evite la descalificación social y de *conservar* posibilidades de intercambio con *las* otras generaciones.
- La *jubilación solidaria*: los mayores *mobilizan* sus competencias y energías al *servicio* de la sociedad.

Puesto que la jubilación supone una *reorientación* y organización de los hábitos diarios de *vida*, cada vez es más frecuente que los trabajadores *preparen* su período de jubilación. De hecho, algunas empresas ofertan a sus trabajadores cursos de *preparación* para la jubilación con el objetivo de *favorecer* la jubilación anticipada. Por otra parte, la *mayoría* de las asociaciones de personas jubiladas y *de* personas mayores han desarrollado cursos de *preparación* para la jubilación. Incluso, el impacto *de* la jubilación sobre la organización social y sobre *las* personas es tan notorio que los servicios sociales están *asumiendo* esta tarea en aquellos contextos *en* los que no la asumen otras instancias (Vega y Bueno, 1995).

Los cursos de *preparación* para la jubilación, normalmente, *incluyen* nociones sobre el concepto de envejecimiento, el cambio de actitudes, los hábitos de vida saludables, las adaptaciones familiares y sociales, la utilización y aprovechamiento del tiempo libre, los cambios en la economía personal y en la propia vivienda, y los aspectos legales que habitualmente hay que abordar en la edad avanzada. Estos cursos de preparación para la jubilación tratan de reducir la ansiedad y el malestar que muchos trabajadores experimentan en el momento *de* su jubilación y constituye un proceso de *información-formación* para que las personas que se *van a* jubilar asuman su nuevo rol positivamente, beneficiando de esta manera a los interesados y a la *sociedad*, minimizando los costes sanitarios y *socia-*

es y mejorando la salud física, psicológica y social de la persona (Moragas, 1996). El objetivo principal de estos cursos es conseguir que las personas implicadas inicien actividades que, posteriormente, puedan continuar realizando cuando estén jubiladas. Estos cursos suelen ser de dos tipos: programas de asesoramiento (donde el objetivo principal es facilitar el cambio y la adaptación de la persona a la nueva situación) y programas de planificación (cuyo objetivo fundamental es que la persona planifique todos los acontecimientos que son probables que ocurran a partir de ese momento) (Munoz, 2002a).

Con respecto a los programas de planificación, Alexandre (1996) señala que numerosas investigaciones apoyan la idea de que las personas que trazan planes concretos para el período subsiguiente a la jubilación, la afrontan con expectativas más positivas que aquellas que no lo han hecho. Además se ha comprobado que a mayor grado de información general acerca de este período, más expectativas positivas (y ésta es precisamente una de las funciones de los cursos de preparación para la jubilación).

Una perspectiva innovadora la aporta Sánchez (2000), quien señala que como la evolución demográfica ha afectado al volumen de mano de obra disponible, a la estructura y composición de la población en edad de trabajar, al igual que se ha ampliado la esperanza de vida, debería ampliarse la duración de la vida laboral. De esta manera se aprovecharía la experiencia de los más mayores y podrían seguir en activo, produciendo; en este sentido, las nuevas tecnologías también facilitarían dicha continuidad dando la oportunidad a los mayores del teletrabajo.

No hay que asociar, necesariamente, la jubilación al deterioro de hecho se pueden citar algunos ejemplos en los que la creatividad y la capacidad intelectual alcanzan su culmen en edades avanzadas (Mayoral, 1996):

- Cervantes publica la segunda parte de *El Quijote* a los 68 años.
- Churchill llegó a primer ministro de Inglaterra cuando tenía 78 años.

- Picasso logró traspasar en plena actividad creativa la barrera de los 90 años.
- Torrente Ballester obtuvo el Premio Cervantes a los 76 años.

Para las amas de casa la situación de la jubilación tiene matices muy distintos. Podríamos decir que el ama de casa no tiene una edad de jubilación, sino que continúa haciendo sus labores y teniendo su actividad normal y habitual tan sólo limitada por las propias restricciones que su salud le imponga. Para ella la jubilación viene más bien determinada por el descenso en la actividad en el hogar (los hijos se marchan de casa, el mantenimiento de la casa requiere menos esfuerzo, hay una persona que le ayuda a sus tareas, etc.) y quizá la percepción subjetiva es más de liberación que de incapacidad.

4.2. Tiempo de ocio

A partir de la jubilación, la actividad diaria es fundamental para la satisfacción personal. El ocio genera bienestar físico y psíquico y se encuentra muy relacionado con los índices de satisfacción de la vida (Rubio, 1993). Los mayores deben estar ocupados, usando su tiempo libre en actividades socioculturales, actividades útiles y prácticas, que ayuden a seguir manteniendo un todo saludable de convivencia social (Fernández, García y Fernández, 1997). Durante la vejez, las actividades de ocio adquieren especial relevancia. Al aumentar el tiempo libre, las actividades que lo llenan cobran un significado especial. Sobre todo adquieren relevancia las actividades que van dirigidas al disfrute personal. Algunas de estas actividades principales son:

- Culturales: conferencias, mesas redondas, exposiciones, museos, asistencia a espectáculos...
- Turísticas: excursiones, pequeños viajes...
- Recreativas: juegos de mesa, petanca...
- Artísticas: escuela de baile, recitales de poesía, pintura, teatro...
- Artesanas: talleres de cerámica, ganchillo...
- Deportivas: gimnasia, competiciones...

- **Actividades productivas:** pequeños negocios, pesca, jardinería, huertos, granja doméstica...

Gracia y Marcó (2000) llevaron a cabo un programa de actividad física, aeróbica y no aeróbica de 8 meses de duración con 107 personas mayores entre 61 y 77 años de edad, de las cuales 70 eran mujeres y 37 fueron hombres, inicialmente de vida sedentaria. Pretendían conocer los efectos que ese programa tendría sobre el bienestar psicológico, el esfuerzo percibido y la satisfacción por el ejercicio. Los resultados señalaron que la actividad física, en general, incrementaba significativamente el bienestar psicológico y que, dentro de ésta, el ejercicio aeróbico provocaba puntuaciones significativamente más elevadas en el bienestar psicológico, la sensación de fatiga (percibida de forma positiva) y la satisfacción por el ejercicio.

El que las personas mayores adopten unas actitudes u otras va a depender, principalmente, de sus recursos económicos y culturales, de su estado de salud y de la estructura familiar de la que formen parte. De tal manera que en los jubilados españoles encontramos que el tiempo de ocio es fundamentalmente pasivo, siendo la televisión y la radio las actividades a las que más tiempo dedican, situándose en extremo opuesto las actividades deportivas y la asistencia a espectáculos o manifestaciones culturales. Tampoco son frecuentes las labores de voluntariado ni la asistencia a lugares de reunión o entretenimiento. También se encuentran diferencias en función del género, esto es, los hombres son más propensos a las salidas y acuden más a bares y cafeterías que las mujeres, mientras que éstas dedican más tiempo a las tareas domésticas (Elizasu, 1999). Igualmente se encuentran diferencias en función del medio (rural o urbano), ya que en el medio rural las oportunidades de ocio organizado son menores pero son mayores la de vivencia directa con la comunidad, lo que conlleva ventajas notables en este grupo de población (Moragas, 1998).

Numerosas universidades españolas (Madrid, Valencia, Zaragoza, Santander, Granada, Burgos, Santiago de Compostela, Jaén, etc.) han ofertado clases especiales para estos colectivos, resultando

una iniciativa que ha tenido muy buena acogida por parte de los mayores. Estas universidades son denominadas «Universidades de la Tercera Edad» (UTE) y se constituyen como centros universitarios de educación permanente, encargados de acercar la cultura a las personas mayores y de ocupar su tiempo de ocio de manera productiva y satisfactoria (Montoya y Fernández, 1999).

Además, la participación en actividades de este tipo ha llevado consigo el aumento de la autoestima, la disminución en el consumo de fármacos y las visitas médicas, así como un incremento en las aptitudes y habilidades relacionadas con el aprendizaje, traduciéndose todo ello en una sensación mayor de salud, bienestar y utilidad. Estas actividades favorecen la integración del mayor en la vida social, evita el aislamiento y favorece el intercambio con personas de otras edades.

Es importante que los mayores sigan participando activamente en la sociedad con posterioridad a su jubilación, aunque las tareas y actividades difieran de las de la etapa anterior. Por ejemplo, una actividad muy frecuente e importante es el cuidado de familiares, sobre todo de los nietos (Rodríguez, 1997).

Otro tipo de iniciativas para ocupar el tiempo libre de los mayores jubilados son promovidas por el Ministerio de Asuntos Sociales, como por ejemplo «los programas de vacaciones» destinados a personas con 65 años o más que puedan valerse por sí mismas y no padezcan enfermedades infectocontagiosas ni necesiten atención médica continuada. Otro de los programas es el de «tratamiento termal», destinado a los pensionistas mayores de 60 años que lo soliciten por razones de salud (Elizasu, 1999).

Se ha comprobado la conveniencia de que las personas mayores mantengan sus relaciones sociales y dispongan de apoyo social. Desde esta perspectiva, se está llevando a cabo en diferentes ciudades españolas una experiencia curiosa de apoyo social que consiste en la convivencia entre jóvenes universitarios y personas mayores. Algunos resultados obtenidos tras el análisis de dicha experiencia muestran la satisfacción de las dos partes implicadas (Ruiz y Marcos, 2000). Esta experiencia es positiva desde el punto de vista psicosocial no sólo

porque aumenta el apoyo social de los mayores y la percepción de bienestar (al sentirse necesarios y útiles), sino que este acercamiento de los jóvenes a los mayores (no familiares) contribuye a reducir la distancia generacional que se está produciendo como consecuencia de la evolución demográfica y de la composición de la familia. Del mismo modo, puede contribuir a modificar los estereotipos que los jóvenes tienen de los mayores y por tanto reducir la discriminación y el estigma asociado a la edad.

Otra iniciativa interesante, en relación con el mantenimiento del apoyo social del mayor, es la creación de «grupos de ayuda mutua». Estos grupos están organizados y practican el intercambio de apoyos y recursos materiales y emocionales. Se refuerzan, así, las redes informales tradicionales (familia, vecindad, amigos) y se llenan los vacíos de estas redes tradicionales o las de los servicios asistenciales existentes (Zayas, 1995). Normalmente se desarrollan sin la supervisión de un profesional y se pueden producir algunos efectos contraproducentes, como la excesiva sobrevaloración del problema o el exceso de cohesión (Gil y García, 1995).

5. LA VIUDEZ Y EL DUELO

Aunque la muerte puede sobrevenir en cualquier momento y a cualquier edad, es en la vejez cuando se piensa en ella como el final biológico y natural de la vida. La muerte constituye no sólo el cese de la vida de una persona, sino un acontecimiento social que afecta a la familia, los amigos y otras personas. Pero este acontecimiento es entendido de manera diferente en función de las culturas. Por ejemplo, en los países orientales la muerte se acepta como parte del ritmo natural de la vida y, sin embargo, en Occidente es temida y considerada como un drama muy doloroso (Schaie y Willis, 2003); la pérdida de un ser querido supone una tragedia inigualable para la mayoría de la gente (Parkes, 1993; Stroebe, Stroebe y Hansson, 1993).

Igual que ocurría con la jubilación, la pérdida del cónyuge constituye un acontecimiento predecible en la vejez. No obstante, al contrario que ocurre con la jubilación, no existen programas diseñados

para preparar a las personas psicológicamente para este suceso traumático. Sin embargo, y como se ha dicho anteriormente, es un hecho predecible y con más probabilidad de ocurrencia en las mujeres, ya que su esperanza de vida es superior a la de los hombres y además porque tienen tendencia a emparejarse con hombres de mayor edad (Belsky, 1996).

El viudo o viuda se ve obligado a cambiar radicalmente de vida, de repente tiene que hacerse cargo de una serie de actividades que antes no hacía (por ejemplo, llevar la contabilidad de la casa o cocinar), debe aceptar levantarse solo por la mañana e incluso puede ver modificada su red de relaciones sociales, ya que muchas amistades durante la vida de pareja se basan en uno de los dos miembros. Los vínculos con la familia política también pueden debilitarse y la persona deberá redefinir su identidad (Belsky, 1996; Lopata, 1973), desempeñar un nuevo rol y adoptar un estilo de vida diferente (Muñoz, 2002c).

¿Cómo actúa la gente en las primeras semanas o meses después de la pérdida de un ser querido?, ¿qué siente?, ¿sigue el duelo un curso predecible?, ¿qué influencias predicen una recuperación normal o aumentan la probabilidad de que el individuo desarrolle una respuesta de duelo patológica?

El duelo (o *bereavement*) es la reacción emocional que se produce con la pérdida de un ser querido. La persona viuda comienza a experimentar una gran cantidad de sentimientos, algunos, incluso, contradictorios entre sí (tristeza, confusión, rabia, culpa, etc.). Esta reacción, en la mayoría de los casos, es necesaria y ayuda a que la persona pueda iniciar su proceso de reconstrucción interna en el que su ánimo mejore y aprenda a vivir con la ausencia de su ser querido. Tan necesario puede llegar a ser, que la represión de dicha reacción podría provocar desajustes emocionales e impedir que la persona logre retomar su vida normal (Muñoz, 2002c).

Según Mullan, Pearlin y Skaff (1995), podemos considerar la existencia de tres componentes que forman parte del proceso de duelo: la *pérdida* (supone distanciarse de una parte de la propia vida), el *dolor* (reacciones emocionales, cognitivas y perceptivas ante la pérdida de un ser querido) y la *recuperación* (implica la reestructuración de la vida

y el uso de los recursos de apoyo que permitan continuar sin la persona que ha muerto).

Por otra parte, en el duelo, se pueden identificar cinco fases que no siempre están perfectamente diferenciadas y se pueden entremezclar las emociones y pensamientos característicos de cada una de las fases (Howell, Allen y Brown, 1993). Según Spikes (1980), nos encontramos con las siguientes etapas en el duelo:

1. *Negación*. Las personas verbalizan frases como «no es verdad», «esto no puede estar pasando», etc. Suele durar algunas semanas después de la muerte. La situación se percibe como si fuese un mal sueño que está a punto de acabar.
2. *Cólera*. Las frases son del tipo «esto no es justo». Se produce un estado de rebeldía e impotencia ante la situación presentada sobre la que no se tiene o ha tenido control alguno.
3. *Depresión*. El estado melancólico, triste y apático son propios de esta etapa. En ocasiones pueden aparecer ideas y comportamientos suicidas. Los sentimientos de soledad también son característicos de este período y se manifiestan con la búsqueda de recuerdos y situaciones pasadas.
4. *Aceptación*. Se produce una desensibilización y los sentimientos de dolor, negación, cólera y miedo van desapareciendo y este proceso lleva progresivamente, con el tiempo, a la aceptación de la pérdida.
5. *Reajuste*. La persona vuelve a experimentar optimismo y establece de nuevo sus relaciones interpersonales.

Si la persona no supera las fases anteriores en dos o tres años, podemos pensar que ha reelaborado el duelo de forma patológica. En cualquier caso, existen diferencias individuales y puede haber personas que necesiten más tiempo para superar saludablemente las emociones dolorosas (Schulz y Salthouse, 1999). Para otros autores (Kastenbaum, 2000; Littlewood, 1992), la gravedad de las reacciones al duelo y el tiempo que dure éste depende-

rá de factores como la cercanía al fallecido, el apoyo social del que se disponga y si era una muerte esperada o no.

Desde un punto de vista ligeramente diferente, otros investigadores conciben el duelo como un acontecimiento relacionado con una serie de actividades para recuperarse de ese suceso traumático. Por ejemplo, Worden (1982) señala las siguientes actividades de superación del duelo:

- Aceptar la realidad de la muerte. Frente a la negación que se produce en la primera etapa del duelo.
- Experimentación del pesar. Es necesario que la persona afronte los sentimientos dolorosos de la pérdida de manera profunda y abierta.
- Adaptación a la nueva vida. La persona debe aprender a desenvolverse en áreas donde antes la responsabilidad era del cónyuge.
- Ser capaz de nuevo de amar. No es necesario desarrollar una relación sentimental con otra persona, pero sí es importante recuperar la capacidad de sentir afecto en un sentido más amplio y general.

El tiempo de duración de un duelo no patológico, para Worden, es de un año. Es decir, al término del primer año, el viudo o viuda debe estar progresando en las actividades del duelo aunque reconoce que, a menudo, el período de duelo suele durar dos años.

La salud de las personas en duelo suele resentirse si la comparamos con las personas de la misma edad que no están en esa situación de duelo. Aquéllas suelen presentar más quejas físicas y visitan más a sus médicos durante el período inmediatamente posterior a la pérdida del cónyuge (Cleiren, 1993). La tasa de muerte de las personas en duelo es normalmente más alta de lo que cabe esperar, al menos durante los seis meses siguientes a la muerte del cónyuge; sin embargo, esto parece ser así sólo para las personas en duelo menores de 65 años de edad.

Ante la pérdida de un ser querido se pueden utilizar algunas estrategias de afrontamiento que di-

fieren entre sí en función de la etapa de duelo en la que se encuentre la persona. Las estrategias más frecuentes son las de hablar sobre la pérdida, llorar, acudir buscando apoyo de los amigos y el paso del tiempo. Existen otras estrategias que son menos frecuentes, como mantenerse ocupado o pensar en las cosas buenas que tuvo la relación con esa persona. Lo que parece estar claro es que existen algunos factores facilitadores de la adaptación a la nueva situación. Algunos de estos factores pueden ser ciertas características individuales, circunstancias que han rodeado la muerte, factores socioeconómicos, apoyo social recibido, o el nivel de autoestima. Cada factor puede tener un peso diferente según el caso de que se trate, pero de todos los factores analizados por los investigadores, el apoyo social que se recibe después de la muerte de la pareja parece ser el que más influye en la adaptación posterior. Las personas mayores que después de la muerte de su cónyuge reciben un fuerte apoyo social, tanto cuantitativo (reciben numerosas visitas de amigos y familiares, consiguen ayuda para resolver problemas administrativos y de cualquier tipo que se generan tras la muerte del cónyuge, etc.) como cualitativo (relaciones profundas y muy cercanas con una o dos personas), se adaptan mejor a la situación de viudez (Muñoz, 2002c). Sin embargo, Stylianos y Vachon (1993) señalan que, a veces, el apoyo social puede resultar estresante para el viudo o viuda cuando éste no se ajusta a las expectativas que la red de apoyo social tiene sobre él.

Algunos estudios (Belsky, 1996) sugieren que las personas mayores afrontan mejor la muerte del cónyuge que los jóvenes, presentan niveles menos intensos de aflicción durante los primeros meses y apenas muestran diferencias en comparación con personas no afligidas por un duelo. Estos resultados pueden ser consecuencia de percibir la muerte como algo inevitable al final de nuestras vidas y de la preparación personal hacia la muerte que cada individuo va haciendo a medida que llega a una edad avanzada (incluso algunas personas preparan su propio entierro en vida).

Los rituales en el duelo también tienen su importancia y su efecto amortiguador. Los rituales ayudan a las familias a manejar su dolor y a expresar

ciertos valores y creencias sociales acerca de la muerte; el entierro es uno de estos rituales. La familia se mantiene ocupada con los detalles mientras que los amigos ofrecen su apoyo. No se disponen de datos científicos sobre el efecto de los rituales, pero la mayoría de los psicólogos creen que las conductas ceremoniales disminuyen el efecto del dolor profundo; los rituales previenen los pensamientos obsesivos y la autocompasión y consiguen agrupar el apoyo de los amigos y familiares. Se convierten en una oportunidad para considerar la relación que cada uno tenía con la persona fallecida y permite manifestar hechos, valores y creencias que favorecen el pensamiento positivo (Schaie y Willis, 2003). Por ejemplo, todos habremos escuchado e incluso emitido frases de aliento tales como, «hay que disfrutar el tiempo que nos queda», «no merece la pena discutir ni enfadarse porque estamos de paso», «la vida son dos días y hay que seguir adelante», etc.

6. MALTRATO A LAS PERSONAS MAYORES

Uno de los problemas que pueden afectar a las personas mayores es el hecho de que pueden ser víctimas de abusos y de malos tratos por parte de sus cuidadores o de otras personas más o menos cercanas, no siendo raro que los medios de comunicación se hagan eco de situaciones de abandono y/o de abusos ejercidos sobre personas mayores (Suárez, 1997). Se tiene la certeza de que las cifras de la incidencia del problema son una mínima expresión de su magnitud real, y los datos existentes muestran que nos encontramos ante un problema social de graves consecuencias.

Uno de los mayores problemas que han surgido en este campo del maltrato a las personas mayores ha sido el de establecer una definición adecuada. Siguiendo a Soriano (2001) se va a hacer referencia a «cualquier comportamiento desarrollado de forma intencional, no accidental, que a través de la acción, omisión o actitud negligente, atente contra el bienestar físico-emocional, y/o vulnere los derechos que la persona mayor tiene sobre sus bienes materiales y/o económicos».

Se encuentran diferentes tipologías de maltrato según la variable elegida para la categorización:

En función del ámbito donde se produce: el *maltrato familiar* (se da en la familia y los autores pueden ser cualquier persona o cuidador que conviva con el mayor) y el *maltrato extrafamiliar* (se produce fuera de la familia y puede ir dirigido a una persona o al colectivo de las personas mayores). El «maltrato extrafamiliar» puede clasificarse también en sanitario, jurídico, servicios sociales, de medios de comunicación, etc.

En función de la forma: el *maltrato físico* es el más conocido y uno de los que más sensibilizan a la sociedad. Se define como «todo acto que de forma intencional y realizado por los responsables de la atención y cuidado del mayor, produzca en éste lesiones físicas, enfermedades o le coloque en riesgo de padecerlas. El *maltrato por negligencia* es el más frecuente y se entiende como aquellas actuaciones no adecuadas, por parte de los responsables del cuidado y atención del mayor, ante sus necesidades físicas, sociales, afectivas, psicológicas e intelectuales. El *maltrato psicológico* se puede definir como cualquier acto que rebaje la autoestima de la persona o bloquee las iniciativas de interacción, por parte de los miembros del núcleo familiar. Es el más difícil de demostrar. El *abuso sexual* se encuentra habitualmente asociado al maltrato físico y al psicológico; se define como el contacto o interacción entre una persona y una persona mayor en la que ésta es utilizada, en contra de su voluntad, para la obtención de placer sexual o bien se le utilice con fines pornográficos. Otro tipo de maltrato es el *económico o financiero*, que consiste en el robo o apropiación de dinero u otro tipo de bienes pertenecientes al mayor. Y el *síndrome de Munchhausen por poderes*, que consiste en someter al mayor a continuos ingresos y exámenes médicos, alegando síntomas físicos patológicos, ficticios

o producidos de forma activa por terceras personas.

Se pueden establecer algunos factores de riesgo que aumentan la probabilidad de que la persona mayor sufra malos tratos (Soriano, 2001):

- Factores individuales: entre los que están el grado de deterioro funcional del mayor, la alteración de sus funciones cognitivas, el rechazo emocional hacia el mayor, falta de afecto, un cuidador con alteraciones psicológicas, la ausencia de experiencia en el cuidado de personas mayores, un bajo nivel de tolerancia al estrés, etc.
- Factores familiares: familias numerosas, problemas de habitabilidad, dificultades económicas, presencia de toxicomanías, historia de malos tratos.
- Factores sociales: aislamiento social, estrés conyugal, insatisfacción laboral, ausencia de recursos de apoyo social.
- Factores culturales: actitud positiva hacia la violencia, actitud negativa hacia la tercera edad.

Del mismo modo que se han identificado los factores de riesgo, también se han establecido los perfiles de la víctima y del agresor, de manera que la víctima se caracterizaría por tener una edad avanzada, estar en situación de deterioro funcional donde apenas pueda desarrollar con normalidad las actividades diarias y dependa de otra persona para su realización (tareas de higiene, alimentación, etc.) y que existan problemas en la convivencia diaria con su cuidador o cuidadora directo. Por otra parte, el perfil del agresor de las personas mayores sería el de una persona que es el cuidador o cuidadora directo, que posee una adicción, que no ha decidido o no está conforme con su papel de cuidador, que depende económicamente de él, que no tiene un buen autocontrol y que ha vivido una historia previa de violencia familiar, que sus relaciones sociales son muy limitadas, que es muy vulnerable a situaciones de estrés, y que renuncia a cualquier tipo de ayuda que se le pueda prestar (Muñoz, 2002b).

Vinton (1991) señala un dato curioso de sus estudios y es que los hijos agreden más que las hijas o las nueras, quizá porque para los hijos ésta es una situación menos previsible y por tanto la perciben más negativamente que las hijas, a las que se las educa en los roles de cuidadoras.

Por último vamos a comentar algunos programas de intervención psicosocial que se utilizan para prevenir y paliar los malos tratos a los mayores. Todas las intervenciones van encaminadas, fundamentalmente, a dos núcleos: por un lado, a producir modificaciones en la problemática social, y por otro, a reducir el estrés de los agresores; este doble objetivo se intenta conseguir con la creación de recursos destinados a apoyar a las personas mayores que sufren malos tratos y a sus agresores. La intervención no puede ser estándar ni única, sino que debe ajustarse a cada situación y dependerá de determinadas variables (las capacidades físicas y/o mentales del mayor, la urgencia de la situación, la cantidad de cooperación del mayor, la patología del agresor, la intensidad o gravedad de los malos tratos, etc.) (Quinn y Tomita, 1986). Los programas de acción social deben tener, por tanto, un doble propósito: prevenir y proteger a los mayores. Siguiendo a Muñoz (2002b), se recogen los principales modelos de intervención:

- El modelo de Winnipeg: consiste, fundamentalmente, en realizar sesiones de terapia con la persona mayor maltratada, la pareja y la familia en general.
- El modelo de información y acción social: sería imprescindible realizar un cambio profundo en la infraestructura básica de los servicios existentes de manera que se tuviera más autonomía de gestión en el entorno inmediato del mayor. Dicha infraestructura debe poseer suficientes recursos técnicos y materiales adaptados a las necesidades y características de cada caso. Este modelo pone especial énfasis en la prevención y promoción de la salud social de todos los implicados en la situación de maltrato al mayor y fomenta la puesta en práctica de numerosas formas de intervención social, desde las

más asistenciales (por ejemplo, situaciones de emergencia) hasta las más orientativas y asesoras.

- Intervenciones inespecíficas: se hacen necesarios programas de sensibilización para prevenir los malos tratos, los abusos y la negligencia con las personas mayores. Algunos colectivos con los que se puede trabajar en este sentido son los profesionales que tienen contacto con los mayores, los cuidadores directos, los propios mayores, y la ciudadanía en general.
- Intervenciones específicas: se producen este tipo de intervenciones en aquellos casos en los que el mayor o el cuidador se niegan a cooperar y, por tanto, los profesionales no pueden tener un contacto directo con las personas implicadas en la situación. Si esto sucede, el profesional debe denunciar para que los servicios específicos se hagan cargo. Fundamentalmente se presta apoyo psicológico al mayor y recursos de ayuda. Los objetivos principales son detener el abandono y/o el abuso que sufre la víctima y reducir su aislamiento y dependencia del cuidador (Quinn y Tomita, 1986). Pero también los profesionales pueden ayudar a las víctimas mayores con otro tipo de técnicas que les ayudarán a suavizar sus autoculpabilidades, a ensayar nuevos patrones de comunicación con el cuidador y a entrenar habilidades sociales adecuadas, a mejorar su autoestima y a mejorar las tareas de autocuidado, con el fin de reducir la dependencia hacia su cuidador.

Algunos mayores víctimas de malos tratos generalizan sus sentimientos y pierden la confianza en todos sus amigos y familiares: los profesionales pueden contribuir para que se vuelvan a establecer vínculos de confianza entre ellos y las personas de su entorno cercano.

7. COMENTARIO FINAL

Como conclusión, podemos decir que todo lo expuesto en el capítulo nos interpela a hacer una re-

flexión profunda sobre la situación de las personas mayores en nuestra sociedad. La situación demográfica descrita muestra que el número de personas mayores se incrementa al mismo tiempo que disminuye el de personas jóvenes. Además, la esperanza de vida ha aumentado (y probablemente seguirá aumentando) de manera que cada vez habrá más personas mayores y éstas serán de mayor edad. Este hecho tiene repercusiones relevantes en diferentes ámbitos que nos afectan (político, económico, sanitario, laboral, social, etc.). El propio concepto de vejez se puede ver modificado y con él las creencias erróneas y estereotípicas que se tienen sobre esta etapa de la vida. Se debe tomar conciencia del poder de cambio y transformación que se pue-

de ejercer desde diferentes ámbitos para favorecer la mejora de la situación de desventaja social en la que se encuentra el colectivo de los mayores actualmente. Tal y como se ha expuesto en el capítulo, también se puede contribuir a esta mejora con la creación y facilitación de recursos y actividades de ocio, por una parte, y con el apoyo y preparación para la jubilación y la viudez, por otra. Por último, se ha tratado un tema delicado, el del maltrato a los mayores (vulnerables y en muchos casos desvalidos), que requiere de rigurosos estudios y numerosas acciones para conseguir erradicarlo. Estas situaciones generan consecuencias negativas no sólo para los implicados directos, sino para la sociedad en general.

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

- Alfageme, A. (1999). Envejecimiento y desigualdad social. *Revista Internacional de Sociología (RIS)*, 24, 121-135.
- Fernández, E. (2002). Actitudes viejistas en la educación con adultos mayores. En E. Fernández. *Psicogerontología para educadores* (Cap. IV). Granada: Universidad de Granada.
- García, M. A. y Gómez, L. (2003). Efectos de los talleres de ocio sobre el bienestar subjetivo y la soledad en las personas mayores. *Revista de Psicología Social*, 18 (1), 35-47.
- Kim, I. K. y Kim, C. (2003). Patterns of family support and the quality of life of the elderly. *Social Indicators Research*, 62 (1-3), 437-454.
- Muñoz, J. (2002). *Psicología del envejecimiento*. Madrid: Pirámide.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aleixandre, M. (1996). Programas de preparación a la jubilación. En R. Rubio y otros (Comps.), *Temas de Gerontología*. (pp. 107-120). Granada: Master de Gerontología Social.
- Amador, L., Malagón, J. L. y Mateo, F. (2001). Los estereotipos de la vejez. En A. J. Colom y C. Orte (Coords.), *Gerontología educativa y social. Pedagogía social y personas mayores* (pp. 57-75). Palma: Universitat de les Illes Balears.
- Atchley, R. C. (1989). A continuity theory of normal aging. *Gerontologist*, 29 (2), 183-190.
- Baltes, M. M. y Carstensen, L. L. (1999). Social-psychological theories and their application to aging: from individual to collective. En V. L. Bengtson y K. W. Shaie (Eds.), *Handbook of theories of aging* (pp. 209-226). Nueva York: Springer Publishing Co.
- Belsky, J. K. (1996). *Psicología del envejecimiento. Teoría, investigaciones e intervenciones*. Barcelona: Masson.
- Brandstädter, J. y Grewe, W. (1994). The aging self: stabilizing and protective processes. *Developmental Review*, 14, 1-29.
- Butler, R. N., Lewis, M. y Sunderland, T. (1991). *Aging and mental health: positive psychosocial and biomedical approaches* (4.ª ed.). Nueva York: MacMillan.

- Castellón, A. (1996). Beneficios de las actividades de ocio y tiempo libre en las personas mayores. En M. Guirao, R. Rubio, M. M. Morales y E. Fernández de Haro, *Calidad de vida de los alumnos universitarios mayores* (pp. 155-157). Granada: Grupo Editorial Universitario.
- Cleiren, M. P. (1993). *Bereavement and adaptation: A comparative study of the aftermath of death*. Washington, DC: Hemisphere.
- Dasgupta, N. y Greenwald, A. G. (2001). On the malleability of automatic attitudes: combating automatic prejudice with images of admired and disliked individuals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81 (5), 800-814.
- Doyma (n. d.). Recuperado el 29 de septiembre de 2004, de <http://db.doyma.es/cgi-bin/wdbcgi.exe/doyma/press.plantilla?ident=28853>.
- Elizasu, C. (1999). *La animación con personas mayores*. Madrid: CCS.
- Fernández, S., García, M. J. y Fernández, V. (1997). Animación sociocultural en Tercera Edad. En R. Rubio y otros (Comps.), *Temas de Gerontología II* (pp. 303-327). Granada: Master de Gerontología Social.
- Fernández, E. (2002). *Psicogerontología para educadores*. Granada: Universidad de Granada.
- Fernández-Ballesteros, R. (1992). *Mitos y realidades sobre la vejez y la salud*. Barcelona: SG Editores.
- Fernández-Ballesteros, R., Izal, M., Montorio, I., González, J. L. y Díaz, P. (1992). *Evaluación e intervención psicológica en la vejez*. Barcelona: Martínez Roca.
- García, B. (1997). El envejecimiento: mitos, realidades y contrastes. En R. Rubio y otros (Comps.), *Temas de Gerontología II* (pp. 461-479). Granada: Master de Gerontología Social.
- Gil, F. y García, M. (1995). Características y procesos psicosociales de los grupos de ayuda mutua. En I. Zayas y L. Pérez, *Jornadas por una vejez activa* (pp. 45-52). Barcelona: Fundación Caja de Madrid.
- Gracia, M. y Marcó, M. (2000). Efectos psicológicos de la actividad física en personas mayores. *Psicothema*, 12 (2), 285-292.
- Heckhausen, J. y Lang, F. R. (1996). Social construction and old age: Normative conceptions and interpersonal processes. En G. R. Semin y K. Fiedler (Eds.), *Applied Social Psychology* (pp. 374-398). Londres: Sage.
- Hernández, J. A. (2002). Evolución futura de la población. En INE (Instituto Nacional de Estadística), *Tendencias demográficas durante el siglo xx en España* (pp. 255-294). Sevilla: Universidad de Sevilla.
- Howell, M. C., Allen, M. C. y Brown, P. (1993). Agonía y muerte. En P. Brown y D. Laskin (Comp.), *Envejecer juntas. Las mujeres y el paso del tiempo: datos para afrontarlo con optimismo, conocimiento de causa y decisión* (pp. 453-467). Barcelona: Paidós.
- Kastenbaum, R. M. (2000). *The psychology of death*. Nueva York: Springer Publishing Co.
- Kimmel, D. C. (1988). Ageism, Psychology, and Public Policy. *American Psychologist*, 43 (3), 175-178.
- Krueger, J., Heckhausen, J. y Hundertmark, J. (1995). Perceiving middle-aged adults: Effects of stereotype-congruent and incongruent information. *Journal of Gerontology: Psychological Sciences*, 50B, 82-93.
- Laforest, J. (1991). *Introducción a la gerontología*. Barcelona: Herder.
- Littlewood, J. (1992). *Aspects of grief: Bereavement in adult life*. Nueva York: Routledge.
- Lopata, H. Z. (1973). *Widowhood in an American city*. Cambridge, MA: Schenkman.
- Mayoral, M. F. (1996). El reto del futuro: el envejecimiento y la jubilación. En J. L. Vega y M. B. Bueno (Coords.), *Pensando en el futuro. Curso de preparación para la jubilación* (pp. 27-72). Madrid: Síntesis.
- Montoya, J. M. y Fernández, M. (2000). *Formas de vida en las personas mayores: Propuestas educativas*. Madrid: UNED.
- Moragas, R. (1989). *Jubilación: un enfoque positivo*. Barcelona: Grijalbo.
- Moragas, R. (1996). Experiencias en preparación para la jubilación en la CEE: obstáculos y acciones. En R. Rubio y otros (Comps.), *Temas de Gerontología* (pp. 573-586). Granada: Master de Gerontología Social.
- Moragas, R. (1998). *Gerontología social. Envejecimiento y calidad de vida*. Barcelona: Herder.
- Moya Mateo, J. A. (1996). Constatación del fenómeno del envejecimiento. En R. Rubio y otros (Comps.), *Temas de Gerontología* (pp. 147-164). Granada: Master de Gerontología Social.
- Mullan, J. T., Tearlin, L. I. y Skaff, M. M. (1995). The bereavement process: Loss, grief and recovery. En

- I. Corless, B. Germino y M. Ptitman (Eds.), *Dying, death and bereavement* (pp. 83-95). Boston, MA: Jones and Bartlett.
- Muñoz, J. (2002a). Envejecimiento de la población y métodos de investigación en psicología del envejecimiento. En J. Muñoz, *Psicología del envejecimiento* (pp. 29-40). Madrid: Pirámide.
- Muñoz, J. (2002b). Malos tratos en personas mayores. En J. Muñoz, *Psicología del envejecimiento* (pp. 133-148). Madrid: Pirámide.
- Muñoz, J. (2002c). Período terminal: cuidados paliativos y duelo. En J. Muñoz, *Psicología del envejecimiento* (pp. 195-204). Madrid: Pirámide.
- Muñoz, J. y Motte, C. A. (2002). Psicología del envejecimiento e intervención psicosocial. En J. Muñoz, *Psicología del envejecimiento* (pp. 19-28). Madrid: Pirámide.
- Parkes, C. M. (1993). Bereavement as a psychosocial transition: Processes of adaptation to change. En M. S. Stroebe, W. Stroebe y R. O. Hansson (Eds.), *Handbook of Bereavement* (pp. 91-101). USA: Cambridge University Press.
- Perdue, C. W. y Gurtman, M. B. (1990). Evidence for the automaticity of ageism. *Journal of Experimental Social Psychology*, 26 (3), 199-216.
- Pratt, M. W. y Norris, J. E. (1994). *The Social Psychology of Aging*. Oxford: Blackwell.
- Puertas, S., Rodríguez-Bailón, R. y Moya, M. (2002). Procesamiento automático y medición implícita de los estereotipos relacionados con el poder. *Revista de psicología social*, 17 (1), 69-84.
- Quinn, M. J. y Tomita, S. K. (1986). *Elder abuse and neglect: causes, diagnosis and intervention strategies*. Nueva York: Springer.
- Rodríguez, G. (1997). *Participación social de las personas mayores*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Servicios Sociales.
- Rubio, R. (1993). El ocio en la población española desde la perspectiva de la gerontología social. En Diputación Provincial de Jaén (Ed.), *Gerontología Social: perspectivas teóricas y de intervención* (pp. 305-322). Jaén: Diputación Provincial.
- Ruiz, T. y Marcos, E. (2000). Convivencia de jóvenes universitarios con personas mayores. Una experiencia de apoyo social. *Enfermería científica*, 216-217, 40-43.
- Sáez, N. y Vega, J. L. (1989). *Acción socio-educativa en la tercera edad*. Barcelona: CEAC.
- Sánchez, J. (2000). Políticas comunitarias sobre el envejecimiento activo. *AEDIPE*, 12, 59-62.
- Schaie, K. W. (1989). The hazards of cognitive aging. *The Gerontologist*, 29, 484-493.
- Schaie, K. W. y Willis, S. L. (2003). *Psicología de la edad adulta y la vejez* (5.ª ed.). Madrid: Prentice-Hall.
- Schulz, R. y Salthouse, T. (1999). *Adult Development and Aging. Myths and Emerging Realities*. New Jersey: Prentice-Hall.
- Soriano, A. (2001). Tercera edad y maltrato familiar. En A. J. Colom y C. Orte (Coords.), *Gerontología educativa y social. Pedagogía social y personas mayores* (pp. 343-351). Palma: Universitat de les Illes Balears.
- Spikes, J. (1980). Grief, death, and dying. En E. W. Busse y G. D. Blazer (Eds.), *Handbook of geriatric psychiatry* (pp. 103-127). Nueva York: Van Nostrand Reinhold.
- Stroebe, M. S., Stroebe, W. y Hansson, R. O. (1993). Bereavement research and theory: An introduction to the Handbook. En M. S. Stroebe, W. Stroebe y R. O. Hansson (Eds.), *Handbook of Bereavement* (pp. 3-19). USA: Cambridge University Press.
- Stylianou, S. K. y Vachon, M. L. S. (1993). The role of social support in bereavement. En M. S. Stroebe, W. Stroebe y R. O. Hansson (Eds.), *Handbook of Bereavement* (pp. 397-410). USA: Cambridge University Press.
- Suárez, P. (1997). Las personas mayores y el maltrato. En R. Rubio y otros (Comps.), *Temas de Gerontología II* (pp. 237-249). Granada: Master de Gerontología Social.
- Vega, J. L. y Bueno, B. (1995). *Desarrollo adulto y envejecimiento*. Madrid: Síntesis.
- Vinton, L. (1991). Abused older women: battered women or abuse elders? *Journal of Women and Aging*, 3 (3), 5-19.
- Vizcaíno, J. (2000). *Envejecimiento y atención social. Elementos para su análisis y planificación*. Barcelona: Herder.
- Weinberger, L. E. y Millham, J. (1975). A multi-dimensional multiple method analysis of attitudes toward the elderly. *Journal of Gerontology*, 30, 343-348.
- Wikipedia. La enciclopedia libre (n. d.). Recuperado el 29 de septiembre de 2004, de http://es.wikipedia.org/wiki/Ola_de_calor_europea_de_2003.
- Worden, J. W. (1982). *Grief counseling and grief therapy*. Nueva York: Springer.
- Zay, N. (1981). *Dictionnaire-manuel de gérontologie*

sociale. Quebec: Les Presses de l'Université de Laval.

Zayas, I. (1995). Los grupos de mutua ayuda y las asociaciones de voluntariado. En J. C. Baura, R. Rubio, P. Rodríguez-Rodríguez, N. Sáez y J. Muñoz-Tortosa (Comps.), *Las personas mayores dependientes y*

el apoyo informal (pp. 389-400). Jaén: Universidad Internacional de Andalucía. Sede Antonio Machado.

Zoido, F. y Arroyo, A. (2002). La población de España. En INE (Instituto Nacional de Estadística). *Tendencias demográficas durante el siglo XX en España* (pp. 19-75). Sevilla: Universidad de Sevilla.

Procesos migratorios

MANUEL FRANCISCO MARTÍNEZ GARCÍA

MANUEL GARCÍA-RAMÍREZ

JULIA MARTÍNEZ

I. INTRODUCCIÓN

Las migraciones humanas han sido un fenómeno constante a lo largo de la historia y no existe un pueblo o una nación que no sea heredero o resultante de una gran migración. Sin embargo, en la actualidad este fenómeno ha alcanzado niveles históricamente no conocidos. La tendencia sistemática de las migraciones —generalmente desde países económicamente menos desarrollados a países desarrollados— está produciendo cambios en la población mundial con importantes repercusiones para los propios inmigrantes y para las naciones receptoras.

Desde 1750 más de 350 millones de personas abandonaron sus países de origen para instalarse en otro distinto —la mitad de ellos europeos—, y durante el siglo XIX esta cifra llegó a representar casi 100 millones, de los que más de un 50 por 100 se vinculó a una migración transoceánica con destino a América (Estados Unidos, Canadá, Argentina, Brasil, Cuba y Uruguay). En 1989, la ONU estimaba en 50 millones el número de personas —emigrantes, asilados, refugiados, etc.— que vivían fuera de sus fronteras. La pobreza, los desastres ecológicos, las continuas guerras o la persecución política han hecho que en 1992 esa cifra se viera duplicada, por lo que la migración internacional se está convirtiendo en uno de los retos más importantes para los sistemas político, económico y social del mundo (Russel y Teitelbaum, 1992).

En Europa, la configuración actual de su inmigración empieza a gestarse en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial a partir de lo que se denomina *sistema migratorio*: asociación que se establece entre una región receptora y un conjunto de países emisores de emigración, dotada de cierta vocación de permanencia y acompañada de un denso tejido de interrelaciones diversas (Cachón, 1999). En un principio los inmigrantes fueron bienvenidos porque venían buscando sólo trabajo en una gran industria —automovilística o de manufacturación fundamentalmente— que requería más trabajadores de los que la población nativa podría proveer y que se necesitaba para mantener la prosperidad europea. Estos *trabajadores invitados*, como se les llamaba, eran reclutados en muchos casos en los países que habían sido antiguas colonias europeas (Turquía, Sudeste Asiático, norte de África, etc.). La crisis económica de mediados de los setenta del siglo pasado hizo variar esta situación. Se frenó su entrada e incluso se incentivó el regreso de los inmigrantes a sus países de origen con programas económicos específicos. Sin embargo, esa nueva política no tuvo el éxito esperado y un porcentaje importante de inmigrantes, bien por razones sociales, familiares, etc., no deseaban regresar.

Además, a lo largo de la década de 1980 los países del sur de Europa se han ido transformando en países receptores de inmigrantes al invertir su flujo migratorio. Grecia, Italia, Portugal y España, de ser *lugares de paso* o *salas de espera* para los inmigrantes norteafricanos que querían dirigirse a

otros países centroeuropeos, se han transformado en destino para numerosos de ellos. A esto ha contribuido el cierre de los destinos tradicionales, su propio desarrollo económico, la proximidad a los países emisores y los lazos históricos y económicos intensos entre las dos laderas del Mediterráneo. En España los primeros inmigrantes provenían básicamente de Europa y Latinoamérica, eran blancos, cristianos y cultos, pero a mediados de los años de 1980 surge una nueva inmigración. Nueva por su origen geográfico —marroquíes, subsaharianos y asiáticos—, su cultura y religión, el color de su piel, su nivel educativo y experiencia profesional y por los puestos de trabajo que son llamados a ocupar (García, Martínez y Santolaya, 2002). Del 1.647.011 de extranjeros con permiso de residencia en vigor a 31 de diciembre de 2003 —tasa de crecimiento del 24,4 por 100—, el 24,68 por 100 eran nacionales pertenecientes al Espacio Económico Europeo, el 9,36 por 100 eran europeos no comunitarios, el 26,29 por 100 africanos, el 31,26 por 100 iberoamericanos, el 0,98 por 100 norteamericanos, el 7,38 por 100 asiáticos y el 0,06 nacionales de Oceanía (Anuario Estadístico de Extranjería, 2003).

Ante esta situación, los gobiernos europeos que comenzaron lentamente a reconocer la necesidad de implementar políticas sociales y económicas dirigidas a los inmigrantes residentes dentro de sus fronteras, deberían profundizar en las mismas para mejorar sus condiciones de vida y favorecer la convivencia en una sociedad cada vez más diversa y multicultural. Esta nueva realidad en la composición de las sociedades occidentales actuales y la necesidad de disponer de teorías comprensivas, y estrategias interventivas, ha tenido también una repercusión importante en el ámbito científico. Desde disciplinas tan diversas como el derecho, antropología, sociología, economía, etc., se están realizando importantes aportaciones para la comprensión del fenómeno migratorio. La psicología, que en comparación con otras áreas del saber se ha incorporado más tarde a esta corriente (Dovidio y Esses, 2001), ha generado en los últimos años un importante volumen de investigación desde el ámbito clínico, evolutivo, cultural, psicosocial, etc.

En este capítulo se abordarán algunos de los tópicos sobre los que se viene trabajando en psicología social en los últimos años. Se analizará en primer lugar la inmigración como un proceso psicosocial que incrementa la vulnerabilidad de las personas como consecuencia del esfuerzo adaptativo que tienen que hacer en la nueva sociedad receptora. Al ser la dimensión cultural saliente en la mayoría de las migraciones, en un segundo apartado se describirán los modelos de aculturación más relevantes propuestos en la literatura especializada. A continuación, y teniendo en cuenta que la inmigración pone de manifiesto todo el dinamismo de las relaciones intergrupales —categorización social, prejuicio, discriminación, etc.—, se realizará una aproximación a la inmigración como una situación de conflicto intergrupar por los recursos. Por último, se abordarán algunos aspectos relacionados con la intervención social y comunitaria en el ámbito de la inmigración.

2. LA INMIGRACIÓN COMO TRANSICIÓN ECOLÓGICA

De acuerdo con Bronfenbrenner (1987) una transición ocurre siempre que la posición de una persona en un contexto ecológico es alterada como consecuencia de un cambio de rol, de escenario, o de ambos. Como proceso adaptativo que es, la inmigración es considerada la transición ecológica que necesita un mayor reajuste en todos los ámbitos de la vida de una persona: familiar, social, educativo, cultural, laboral, etc. (Jerusalem y Kleine, 1991; Martínez, García y Maya, 1999). Con frecuencia las transiciones son períodos de desequilibrio personal o social al requerir cambios más profundos que los propios de la vida diaria. Algunos investigadores han asociado la inmigración a una situación de *estrés por choque cultural* (Oberg, 1960) o *estrés por aculturación* (Berry, 1980; Berry, 1997), que se manifiesta en una serie de experiencias negativas que sufren las personas que se exponen a un entorno extraño como consecuencia de la pérdida (real o percibida) de vínculos, símbolos, familiares y sociales. Con carácter general el estrés

psicosocial ligado al proceso de adaptación al nuevo entorno social tendría las siguientes características (Berry, 1997; Bravo, 1992):

1. Sentimiento de pérdida por desarraigo cultural y reducción significativa en su sistema de apoyo social en la sociedad de acogida.
2. Incremento de la tensión psicobiológica como consecuencia del esfuerzo de adaptación.
3. Sentimiento de pérdida de identidad y confusión de roles, tanto relacionado consigo mismo como a nivel de expectativas.
4. Percepción de rechazo por parte de la población de acogida y un cierto nivel de rechazo hacia la misma.
5. Impredictibilidad del entorno con sentimiento de impotencia al no poder manejarse de forma efectiva por falta de competencias.

De acuerdo con Scott y Scott (1989), el resultado de este proceso de adaptación va a estar con-

dicionado por una serie de factores personales y contextuales que actúan tanto en el país de origen como en el de llegada (figura 10.1). Unos factores favorecerán procesos adaptativos positivos, mientras que otros son factores de riesgo para una óptima integración social del inmigrante en la sociedad de acogida.

Entre los factores de riesgo hay que señalar la pérdida significativa de los recursos habituales que los sujetos disponen en su país de origen para hacer frente a sus necesidades, y que ahora tendrán que afrontar en condiciones desfavorables en una sociedad que suele ser culturalmente muy diferente a la de origen. Cuando los inmigrantes abandonan su país experimentan un sentimiento de pérdida de lazos significativos en torno a los cuales estructuran su vida (Vega, Kolody, Valle y Weir, 1991), de signos y símbolos familiares de intercambio social (Furnham, 1984), se producen cambios importantes en la rutina de la vida diaria (Furnham y Har Li, 1993), etc. Cuanto mayor sea la distancia cultural entre la sociedad de origen y la de acogida, mayor será el esfuerzo adaptativo que debe realizar el in-

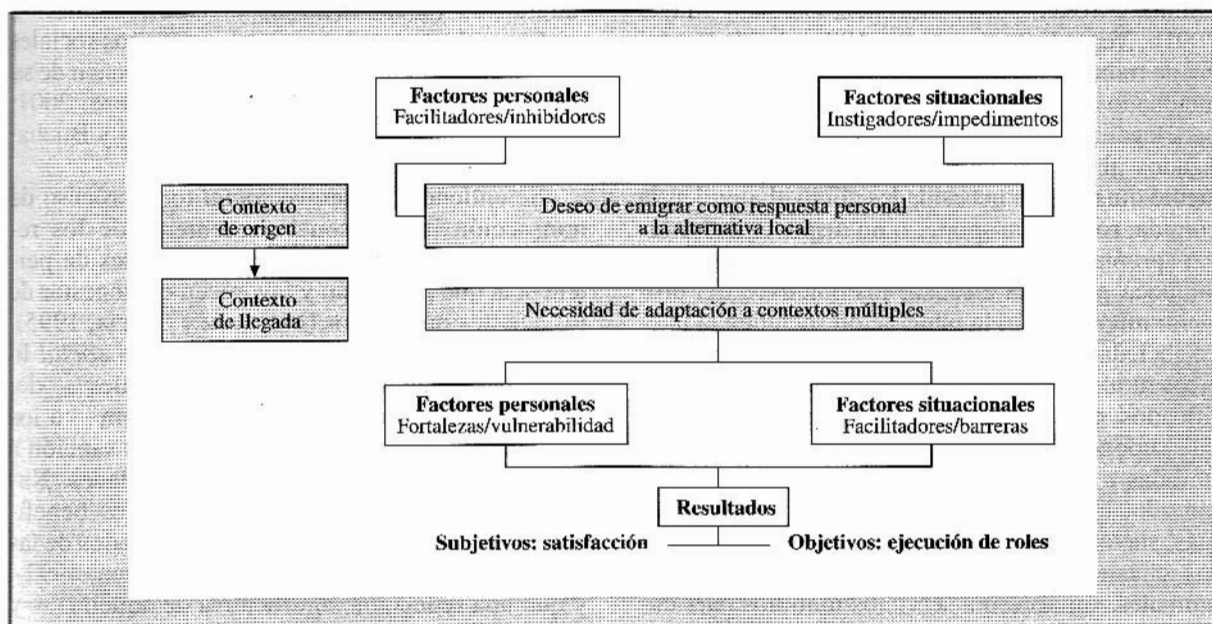


Figura 10.1.—Determinantes de la migración/adaptación. Adaptado de Scott y Scott, 1989

migrante y mayor la probabilidad de percibir un desbordamiento e incontrolabilidad de las demandas ambientales en relación con los recursos disponibles.

El desconocimiento del idioma, del sistema de valores y creencias, los reforzadores sociales, etc., de la nueva cultura son, sin duda, otros de los factores de riesgo más importantes a los que se tienen que enfrentar de manera inmediata los inmigrantes (Kuo y Tsai, 1986; Martínez, García, Maya, Rodríguez y Checa, 1996; Padilla, Cervantes, Maldonado y García, 1988). Durante la primera fase del proceso de asentamiento, la ausencia de este recurso de comunicación y el desconocimiento del contexto social, impide la satisfacción de necesidades esenciales, y existen investigaciones que asocian este déficit con trastornos psicológicos como la depresión (Franks y Faux, 1990; Furnhan y Har Li, 1993; Martínez, García y Maya, 2001a).

Una importante fuente potencial de estrés entre los inmigrantes está vinculada al área laboral. Quizá la situación más crítica sea la ausencia de trabajo y la necesidad imperiosa de encontrarlo, sobre todo si tenemos en cuenta que la mayoría son inmigrantes económicos y tienen además limitaciones con el idioma (Aroian, 1992; Martínez, García y Maya, 2001b; Vega, Kolody y Valle, 1986). De la ausencia de trabajo se derivan otra serie de estresores relacionados tanto con la documentación necesaria para legalizar la estancia en el nuevo país, como los ligados al área económica: no disponer de suficiente dinero para necesidades como el alquiler, la comida, ropa y transporte, o no disponer de un lugar apropiado para vivir. Pero el disponer de trabajo tampoco garantiza alcanzar los objetivos del proyecto migratorio ni la integración social en la nueva sociedad. Muchos inmigrantes se establecen en áreas rurales aisladas en busca de trabajos poco cualificados, que la población autóctona rechaza porque suponen labores arduas, poco remuneradas y llevadas a cabo bajo condiciones muy duras (Izquierdo, 1995; Martín, Melis y Sanz, 2001). Además, suelen malvivir en instalaciones como graneros o establos en los que originalmente vivían animales, sin acceso a servicios mínimos para cubrir las necesidades básicas, sin agua corriente, calefacción o alcantarillado (Gordon, 2002).

Otros factores situacionales de riesgo se derivan de una legislación restrictiva respecto de la regularización y el reagrupamiento familiar, o una *alta temperatura social* en la sociedad de acogida (Izquierdo, 1995) con elevados índices de prejuicios, actitudes negativas hacia la inmigración y los inmigrantes, etc. El vertiginoso ritmo de los flujos migratorios ha hecho que las sociedades receptoras hayan transformado su tejido social de manera que personas de distinta raza, etnia, cultura o religión se han visto súbitamente implicadas en relaciones de interacción y convivencia cotidiana. Percepción de invasión, de amenaza a los recursos materiales e identitarios, alta puntuación en dominancia social, etc., pueden explicar —que no legitimar— ciertos comportamientos xenófobos y un discurso racista cargado de estereotipos y prejuicios hacia los inmigrantes. Algunos de estos aspectos serán abordados detenidamente en apartados posteriores.

Entre las variables que favorecen una transición ecológica positiva para el inmigrante se han descrito una serie de rasgos de personalidad (motivación de logro, locus de control externo, autoeficacia, etc.), ciertas características sociodemográficas (edad, nivel de estudios, formación profesional, etc.), y determinados recursos sociales entre los que destacan aquellos que provienen de su sistema de apoyo social (Boneva y Frieze, 2001; Martínez, García y Maya, 1999; Trickett y Buchanan, 2001).

Se entiende por *apoyo social* todo proceso de transacción interpersonal proveniente de los recursos sociales naturales o redes sociales de pertenencia que potencian y favorecen el bienestar de los agentes implicados (Martínez y García, 1995). En los inmigrantes el *sistema de apoyo social* lo configuran aquellos vínculos personales —del país de origen o de la sociedad receptora— a los que acuden rutinariamente para obtener sanción a sus proyectos y/o ayuda en sus necesidades. Numerosos estudios han constatado efectos beneficiosos sobre la salud y el bienestar derivados de las relaciones sociales (Barrera, 1986; Cohen, 1992), y que una reducción significativa de aquéllas —y del apoyo social que posibilita— incrementa la vulnerabilidad de las personas respecto del pade-

cimiento de problemas físicos y emocionales (Stroebe y Stroebe, 1996).

El apoyo social es especialmente crítico en el proceso migratorio, ya que incrementa en las personas la sensación de predictibilidad, estabilidad y control del nuevo medio, ayuda a la satisfacción de necesidades, y participa en el desarrollo de la identidad social y los sentimientos de pertenencia. Sin embargo, se debe resaltar aquí el papel del apoyo social como amortiguador de los efectos negativos del estrés por aculturación. Analizando la influencia del apoyo social sobre la interacción entre los eventos vitales estresantes y la depresión, algunos investigadores han constatado en la población general una acción paliativa —efecto amortiguador— del apoyo social (Cohen y Wills, 1985; Paykel, 1994). Este efecto positivo fue ratificado en un tra-

bajo anterior (Martínez, García y Maya, 2001a) en una muestra de 173 inmigrantes de diverso origen étnico y residentes en Marbella. Consonante con otros estudios se encontró una mayor proporción de síntomas depresivos en la muestra respecto de la población general y que la depresión correlacionaba positivamente con el número de problemas percibidos como graves por los inmigrantes y negativamente con el apoyo social (Vega y cols., 1991). Los resultados obtenidos al aplicar sobre estas tres variables un análisis de regresión lineal mostraron como significativa la interacción *problemas x apoyo* respecto de la depresión. Como se puede deducir de la figura 10.2, las consecuencias psicológicas negativas —depresión— de un contexto percibido como adverso fueron menores en aquellos sujetos que manifestaron suficiencia en su sis-

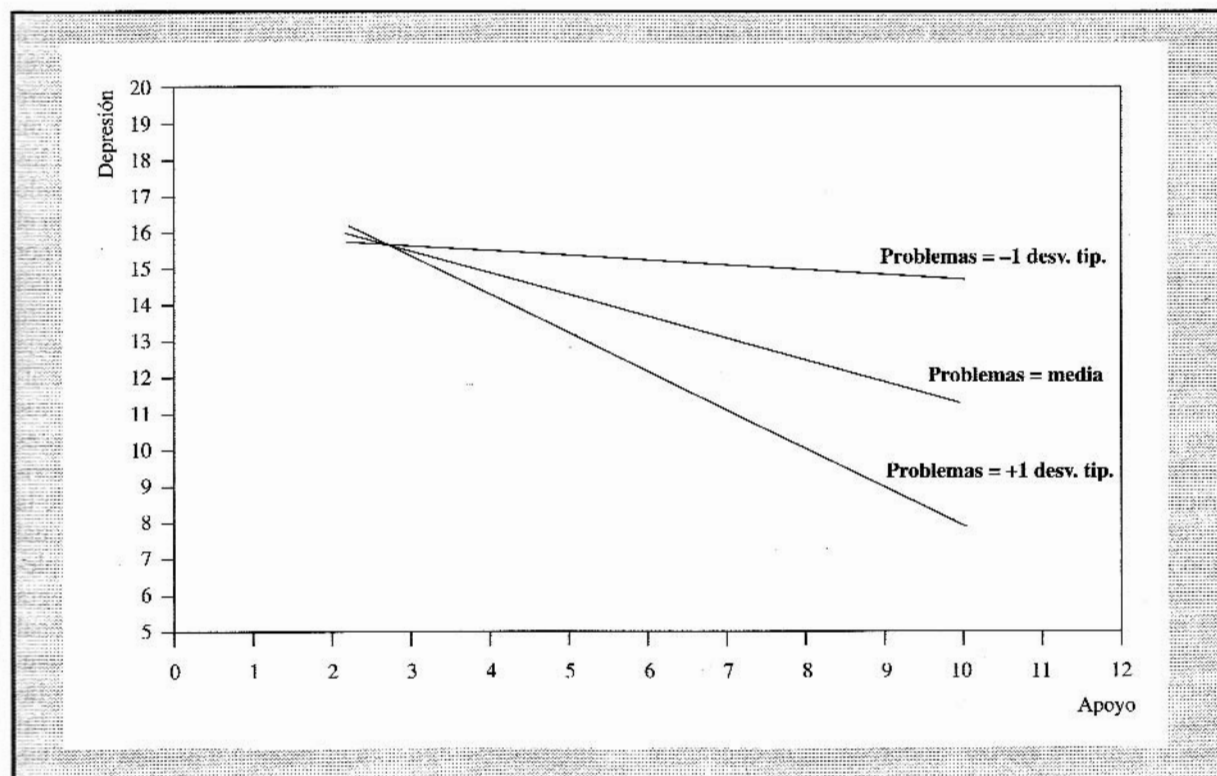


Figura 10.2.—Líneas de regresión de la depresión en función del apoyo social y fijando la variable problemas sociales. Martínez y cols. (2001a).

tema de apoyo social. En situaciones de media y extrema necesidad el apoyo social asegura una autoevaluación positiva y la provisión de asistencia. Cuando las circunstancias vitales no fueron percibidas tan adversas, el apoyo social no discriminó entre los sujetos respecto de la depresión.

De lo reseñado hasta ahora podemos concluir que el estrés que se produce en el proceso migratorio como transición ecológica, se relaciona, básicamente, con dos tipos de fenómenos: a) los cambios ambientales que ponen al individuo en situaciones problemáticas, o en contextos donde las expectativas conductuales no son claras, y b) la carencia o escasez de recursos psicológicos y sociales para responder a las demandas ambientales. Una adecuada planificación estratégica de la intervención deberá incidir, por tanto, en que la sociedad de acogida proporcione a los inmigrantes no sólo la posibilidad de disponer de recursos personales de apoyo para reconstruir su red social, sino también recursos formales para la satisfacción de las necesidades vinculadas al proyecto migratorio.

3. ACULTURACIÓN Y PROCESO MIGRATORIO

En los párrafos anteriores se ha podido constatar la importancia que tiene la dimensión cultural en el fenómeno migratorio. Por una parte, la inmigración es una oportunidad para que se den relaciones intergrupales inclusivas; sin embargo, el deseo de mantener inalterable la actual situación social, económica, o cultural puede hacer que los miembros de la sociedad receptora perciban que sus recursos están amenazados y que por tanto el statu quo se ha vuelto inestable. Recuérdese los acontecimientos ocurridos hace unos años en el Colegio de las Concepcionistas de San Lorenzo de El Escorial cuando las monjas, basándose en supuestas normas del centro, prohíben a Fátima cubrir su cabeza con el *chador*. La familia se opone a esta decisión y quiere ejercer su derecho a la educación y a sus costumbres. Esta situación puede ser un buen ejemplo de los problemas sociales que se derivan del llamado proceso de aculturación que ha

sido analizado en profundidad desde la psicología social.

La aculturación fue definida por primera vez por Redfield, Linton y Herskovits (1936) como aquellos cambios que se producen en los grupos humanos con diferentes culturas cuando entran en contacto. Graves (1967) sugirió más adelante que en la aculturación había que distinguir un nivel individual y otro grupal. El primero se denominó aculturación psicológica y se refiere a los cambios psicológicos y eventuales resultados que ocurren en los individuos como resultado de la aculturación.

Por su parte, el nivel grupal incluye los cambios en áreas como la política, la economía, la demografía, etc.

Algunos de los modelos descriptivos de mayor interés acerca del proceso de aculturación devienen de la década de los sesenta del pasado siglo. En ellos, la aculturación es representada por un vector con un solo sentido, de forma que el inmigrante a través de un proceso activo de asimilación cultural llega a ser necesariamente *absorbido* por la nueva sociedad. Así por ejemplo, Gordon (1964) en un modelo unidimensional de asimilación, ubica a los inmigrantes a lo largo de un eje en el que un polo estaría representado por actitudes que defienden el mantenimiento de su cultura de origen, y el otro por actitudes proclives a la adopción de la cultura del país receptor a costa, generalmente, de la cultura heredada. El punto medio en ese *continuum* sería el *biculturalismo*, en el que el inmigrante retiene algunos rasgos de su cultura e incorpora elementos clave de la nueva. Ahora bien, el *biculturalismo* es entendido como una fase transitoria, ya que inevitablemente se produce una *asimilación* total de la nueva cultura, como único proceso a través del cual el sujeto llega a convertirse en un miembro de pleno derecho de la sociedad de acogida y se integra en su estructura social. El carácter unidimensional de la asimilación se explica sobre la base de que: 1) la relación intergrupala se produce siempre a favor del grupo dominante receptor; 2) el grupo inmigrante se ubica en el escalón más bajo de la escala social, y 3) su escaso tamaño relativo hace que sean percibidos con menor estatus, control y acceso a los recursos en áreas como la educación, los

medios de comunicación, los negocios o las instituciones gubernamentales. Un corolario de este modelo es que los problemas de adaptación de los inmigrantes son atribuidos a los propios sujetos, responsables en último término del éxito o fracaso de su proceso de asimilación.

Esta perspectiva, que ha sido saliente en el área psicosocial durante algunas décadas, está en la actualidad en desuso, ya que la evidencia empírica ha constatado que las sociedades receptoras sufren también importantes cambios como consecuencia del contacto continuado con grupos culturalmente distintos. Berry (1974) fue el primero en plantear que la identidad cultural del inmigrante y la de la sociedad de acogida pueden ser representadas en dimensiones independientes en vez de en los extremos de un simple *continuum* bipolar, concibiéndose como procesos que se desarrollan por separado a lo largo de dimensiones ortogonales. Varias estructuras bidimensionales han sido usadas para desarrollar diferentes modelos de aculturación: 1) el biculturalismo y la intensidad de la participación

cultural; 2) el grado de identificación etnocultural, endogrupal y exogrupal; 3) la asimilación vs. retención de la cultura heredada, y 4) la adopción de una normativa vs actividades no normativas; etc.

En psicología social el modelo de aculturación de Berry (1974, 1980, 1997, 2001) es el más referenciado en la literatura especializada. En una primera formulación del modelo se establece que los inmigrantes asentados en la nueva sociedad deben enfrentarse a dos decisiones cruciales en sus vidas: 1) decidir si su propia cultura es un valor a mantener en el nuevo contexto, y 2) si van a establecer relaciones con los miembros de la sociedad de acogida. La combinación de estos dos elementos en una estructura dicotómica da lugar a cuatro posibles estrategias de aculturación a adoptar por los individuos: integración, asimilación, separación y marginación. Recientemente, Berry (2001) ha incorporado al modelo la perspectiva de los miembros de la sociedad de acogida como elemento revelante para comprender el proceso de aculturación (cuadro 10.1).

CUADRO 10.1

Modelo bidimensional de la orientación de la aculturación (Berry, 2001)

		Mantenimiento de la identidad y la cultura original				
		Sí	No	Sí	No	
Mantenimiento de relaciones con la sociedad receptora	Sí	Integración	Asimilación	Multiculturalismo	Melting Pot	
	No	Separación	Marginación	Segregación	Exclusión	
			<i>Estrategias de los grupos etnoculturales</i>		<i>Estrategias preferidas por la sociedad receptora</i>	

Desde la perspectiva de los inmigrantes, en la *asimilación* los individuos rechazan su cultura de origen y tratan de llegar a ser un miembro más de la nueva cultura; la *separación* implica que los individuos desean mantener la cultura original y al mismo tiempo evitan la interacción con el otro grupo cultural; en la *marginación*, al poco interés de los inmigrantes por mantener su propia cultura o es-

tablecer relaciones con el exogrupo, se añade un contexto adverso que favorece procesos de discriminación y/o exclusión social; por último, la *integración* es una opción en la que los individuos desean tanto mantener su cultura original como establecer contactos y aprender acerca de la nueva cultura. Para evaluar el grado de aculturación se han desarrollado una serie de instrumentos a partir de

la selección de indicadores muy diversos. Berry, Kim, Power, Young y Bujaki (1989) diseñaron la *Immigrant Acculturation Scale* (IAS) que recoge ítems relacionados directamente con los dos factores de su modelo en áreas como: mantenimiento de la cultura de origen, endogamia—exogamia, educación, empleo y el grado de implicación comunitaria—. Aunque la estrategia de aculturación puede variar en función del grupo étnico y/o cultural, en los distintos estudios realizados por estos autores en inmigrantes de diversas nacionalidades, la mayoría de los sujetos eligieron como estrategia la *integración*, y sólo unos pocos se adhirieron a la *asimilación* y a la *separación* (Berry y cols., 1989). Asimismo se encontró en estos estudios una relación entre el tipo de estrategia elegida y el estrés por choque cultural, de tal forma que los valores mínimos de estrés se asociaron a la *integración*, los más altos a la *separación* y *marginación*, y los intermedios con la *asimilación*.

Bourhis, Moïse, Pereaualt y Senécal (1997) han señalado que una limitación frecuente en la mayoría de los modelos bidimensionales es la laguna que existe en relación a la influencia que la sociedad de acogida tiene en el establecimiento de la orientación de la aculturación de los grupos inmigrantes. A partir de los postulados de Berry, proponen un *modelo interactivo de aculturación* con la intención de integrar en una única estructura teórica los siguientes componentes: 1) las orientaciones de aculturación adoptada por los grupos de inmigrantes; 2) la orientación de la aculturación adoptada por la sociedad de acogida (cuadro 10.2) en relación con los grupos específicos de inmigrantes, y 3) el resultado de la combinación de las dos anteriores (cuadro 10.3). La finalidad del modelo es presentar una explicación no determinista y más dinámica del proceso de aculturación de los inmigrantes y de la sociedad de acogida en contextos multiculturales.

CUADRO 10.2

Modelo bidimensional de la orientación de la sociedad de acogida respecto de la aculturación de los inmigrantes (Bourhis y cols. 1997)

		¿Encuentra aceptable que los inmigrantes mantengan su identidad cultural?	
		Sí	No
¿Acepta que los inmigrantes adopten la identidad cultural de la sociedad de acogida?	Sí	Integración	Asimilación
	No	Segregación	Exclusión Individualismo

En este caso la *integración* supone que los miembros de la sociedad de acogida valoran un biculturalismo estable entre los inmigrantes que puede contribuir a largo plazo a un pluralismo cultural como un rasgo permanente de dicha sociedad. La *asimilación*, que se corresponde con el tradicional concepto de absorción, implica que los miembros del país receptor sólo tendrán en cuenta a aquellos inmigrantes que se han asimilado por completo. Aquellos que elijan la estrategia de *segregación* no

estarán a favor de los contactos transculturales y preferirán que los inmigrantes permanezcan juntos en enclaves comunitarios separados. La *exclusión* implica la negación del derecho de los inmigrantes a mantener la cultura heredada y la imposibilidad de incorporarse a la sociedad de acogida como ciudadanos de pleno derecho; esta orientación claramente etnocentrista tiene como corolario político el cierre de las fronteras y la repatriación. Por último, el *individualismo* tiene el mismo sentido descrito

anteriormente y supone que los miembros de la sociedad de acogida valoran las características individuales por encima de la pertenencia grupal; la interacción se establece con independencia de la pertenencia grupal y se minimiza el mantenimiento o adopción de una u otra identidad cultural.

El modelo interactivo se completa al combinar las estrategias de aculturación elegidas por los inmigrantes y las preferidas por la sociedad de acogida. Una primera premisa del modelo establece que las diferentes configuraciones que se muestran

en el cuadro 10.3 dependen de las características de los grupos de inmigrantes en relación a su origen etnocultural y nacional, variables sociodemográficas como edad, sexo, grado de identificación con la mayoría de la sociedad receptora, origen cultural, etc. Por su parte, la proporción de miembros de la sociedad de acogida que adopta cada una de las orientaciones de aculturación hacia un mismo grupo de inmigrantes puede variar en el tiempo en función de cambios demográficos, económicos y políticos.

CUADRO 10.3

Modelo interactivo de aculturación: resultados relacionados (Bourhis y cols. 1997)

Comunidad receptora: baja, media o alta vitalidad grupal	Comunidad inmigrante: baja o media vitalidad grupal				
	Integración	Asimilación	Separación	Anomia	Individualismo
Integración	Consenso	Problemático	Conflictivo	Problemático	Problemático
Asimilación	Problemático	Consenso	Conflictivo	Problemático	Problemático
Segregación	Conflictivo	Conflictivo	Conflictivo	Conflictivo	Conflictivo
Exclusión	Conflictivo	Conflictivo	Conflictivo	Conflictivo	Conflictivo
Individualismo	Problemático	Problemático	Problemático	Problemático	Consenso

La segunda premisa del modelo entiende que en general la mayoría de la sociedad receptora disfruta de una buena posición vital, mientras ésta suele ser media o baja para los grupos de inmigrantes. Se habla en este contexto de *vitalidad grupal* como una estructura conceptual que puede ser usada para comparar la relativa fortaleza y/o debilidad de los grupos de inmigrantes y de la sociedad de acogida en un contexto multicultural (Giles, Bourhis y Taylor, 1977). La combinación de factores demográficos (número y distribución de los individuos, etc.), de control institucional (representación y participación en los distintos niveles donde se toman decisiones en la educación, los *mass-media*, los negocios, etc.) y de estatus (prestigio socio-histórico de la lengua y cultura, etc.) contribuyen a determinar la fuerza y vitalidad de los grupos en cuestión.

Un grupo con baja vitalidad será más vulnerable al impacto de la segregación y exclusión como formas de aculturación de la sociedad receptora que los grupos con vitalidad media.

Como se muestra en el cuadro 10.3, la interacción de los dos componentes centrales del modelo determinan resultados que pueden ser concordantes (*consensuados*) o discordantes (*problemáticos* y *conflictivos*), según compartan o no los inmigrantes y la sociedad receptora el perfil de la orientación aculturativa. Desde la perspectiva de la psicología social estos resultados determinarán mayor o menor incidencia de problemas en áreas como: 1) patrones de comunicación intercultural; 2) actitudes y estereotipos interétnicos; 3) estrés por aculturación, y 4) discriminación intergrupales en áreas como la vivienda, el empleo, la escuela, la política y la justicia.

Si bien la investigación en psicología ha estado centrada en los últimos años casi exclusivamente en los grupos no dominantes —donde se producen los cambios de mayor envergadura—, la tendencia actual de la investigación en aculturación se está centrando en los mutuos cambios que ocurren en los grupos que entran en contacto. En Andalucía, Navas y cols. (2002) están realizando una investigación sobre las actitudes de los almerienses hacia las estrategias de aculturación de marroquíes y subsaharianos. Basado en trabajos anteriores, proponen un *modelo ampliado de aculturación relativa* en el que evalúan las estrategias de aculturación en diversos ámbitos de la vida de los inmigrantes: familiar, social, ideológico, tecnológico, hábitos de consumo y economía familiar, y sistema político y de gobierno. A su vez, se distingue en cada uno de esos ámbitos la actitud de los almerienses hacia la estrategia elegida por los exogrupos (plano real) y la que según su criterio debería elegir (plano ideal). De los resultados provisionales que han presentado destaca el hecho de que los inmigrantes eligen distintas estrategias de aculturación dependiendo del ámbito de la vida de que se trate. Así por ejemplo, los magrebíes prefieren la *separación* para la mayoría de las áreas —sobre todo las vinculadas a lo más central de su identidad cultural— y la *integración* y/o *asimilación* para el resto; por el contrario, los almerienses perciben en los subsaharianos un predominio de las estrategias integracionistas, coincidiendo sólo en dos ámbitos de la vida con el grupo de magrebíes. Estos resultados apoyan el modelo de adaptación de poblaciones en riesgo psicosocial: en la sociedad receptora son distintas las barreras y los facilitadores para cada uno de los ámbitos de la vida de los inmigrantes; por tanto, una adaptación positiva requiere de los sujetos una coordinación, unas habilidades y unas estrategias de afrontamiento bien diferenciadas (Martínez y cols., 1999).

Al conceptualizar la aculturación como un proceso mutuo en el que están implicados tanto la sociedad de acogida como los inmigrantes, es preciso tener en cuenta que la diferencia fundamental entre ambos reside en que uno de ellos es el grupo dominante, mayoritario, que dispone de mayor

estatus y que controla la mayoría de los recursos. En general, la estrategia de la aculturación del grupo dominante condiciona la probabilidad de que los miembros del grupo subordinado mantengan tanto su propia cultura como posibles relaciones con el otro grupo. Si la coincidencia sobre la estrategia de aculturación más adecuada entre grupo dominante y no dominante posibilita relaciones consensuadas entre ambos, la divergencia en cambio hace que el conflicto sea altamente probable (Bourhis, Pereault y Möise, 1993). Recuérdese como ejemplo el caso de Fátima y la prohibición de usar el *chador* que referimos al comienzo de este apartado.

4. INMIGRACIÓN Y RELACIONES INTERGRUPALES

4.1. Percepción de competencia grupal y dominancia social

Ya se ha comentado que un factor de riesgo para una adaptación (aculturación) positiva e integradora de los inmigrantes deviene del nivel de prejuicios y actitudes negativas mantenidas por los miembros de la sociedad de acogida. En los países receptores, y a pesar del discurso políticamente correcto que los envuelve de ideales sobre la interdependencia global, aperturismo y aceptación, se sigue percibiendo la inmigración como una amenaza psicológica hacia el bienestar y la identidad cultural. Ello condiciona las relaciones intergrupales y favorece la aparición de conductas defensivas —discriminatorias y racistas— dirigidas a mantener el control y la superioridad (recursos y estatus) sobre los inmigrantes.

El tratamiento que los medios de comunicación hacen de los temas relacionados con la inmigración, y/o el análisis que realizan los políticos, líderes de la comunidad o altos cargos de la administración en relación con problemas como el paro, la inseguridad ciudadana, la identidad nacional, etc., van configurando un estado de opinión en la población sobre el que se sustentan las actitudes —y potencialmente los comportamientos—

de la población. Veamos algunos ejemplos. Hace unos años el presidente del Foro para la Integración de los Inmigrantes se refirió al multiculturalismo como una confusión teórica y una gangrena para una sociedad democrática, ya que posibilita en su seno otras culturas no necesariamente democráticas (*El País*, 23 de febrero de 2002). En esa misma línea, Sartori (2001) en su *sociedad multiétnica*, describe los peligros de disolución que corre una sociedad al acoger a enemigos culturales que la rechazan. Piensa que la cuerda de la tolerancia puede romperse si Occidente permite que en sus países haya grupos étnicos y religiosos como los árabes, sociedades teocráticas que viven a su manera, consideran infiel al que los acoge y no respetan las reglas de la cultura occidental, manteniendo atavismos como el uso del velo, la ablación del clítoris o la oración del viernes.

También hay que destacar como significativas en la formación de actitudes esas otras informaciones que de forma continua van apareciendo en los medios de comunicación en relación a la visibilidad social de la inmigración, el paro y el mercado laboral, o las prestaciones sociales del Estado. Noticias como: «El Aragón del futuro será mestizo. Los inmigrantes representan ya el 4 por 100 de una población envejecida y en regresión» (*El Mundo*, 07 de julio de 2002), «Casi el 10 por 100 de los afiliados a la Seguridad Social son ya extranjeros» (*La Verdad*, 18 y 27 de septiembre de 2002), «4.700 inmigrantes se acogen cada mes al subsidio de desempleo» (*El País*, 23 de agosto de 2002), o «Detenidos tres ecuatorianos por apuñalar al portero de una discoteca» (*La Verdad*, 27 de agosto de 2002) son una buena muestra de ello.

Éstos y otros hechos similares han contribuido a configurar una idea y unas actitudes en la población española que podrían explicar la evolución que ha sufrido su opinión en relación al número de inmigrantes que residen en España. Si entre 1991 y 2000 el porcentaje de españoles que consideraban *demasiados* los inmigrantes que vivían en nuestro país se mantenían en torno al 30 por 100, en los cuatro últimos años esta cifra ha alcanzado el 53,3 por 100 (figura 10.3). También podrían explicar que el 58,1 por 100 de los españoles estén de acuer-

do con que hoy en día en España existe una relación entre inseguridad ciudadana e inmigración (CIS, 2003).

Si analizamos ese conjunto de noticias o los resultados de los estudios de CIS antes referenciados, podemos constatar que en el fondo subyacen una serie de procesos psicosociales que se dan en las relaciones intergrupales y que han sido descritos desde la psicología social en el marco de diversos modelos y teorías de orientación sociocultural. En primer lugar hay que referirse a las teorías del conflicto intergrupales formuladas en un principio por Campbell (1965) y Sherif (1966). De acuerdo con estos autores, en el conflicto de intereses o en las amenazas que supone un exogrupo está el origen del conflicto intergrupales, del etnocentrismo y, en consecuencia, la génesis de los estereotipos negativos hacia los miembros del exogrupo. Es decir, cuando dos grupos (inmigrantes vs sociedad de acogida) compiten por metas o recursos supuestamente incompatibles (puestos de trabajo, ayudas sociales, identidad social, etc.) se observa que el conflicto subyacente trae consigo el deterioro de las imágenes mutuas (estereotipos negativos sobre los inmigrantes). Además, se observa que los grupos se esfuerzan para reducir el acceso a los recursos de los exogrupos, por lo que se puede concluir que la competencia por unos recursos limitados es una de las principales causas de discriminación y hostilidad intergrupales.

En segundo lugar, la teoría de la identidad social (Tajfel y Turner, 1979) nos indica que no es preciso un conflicto de intereses para que se produzca una asimetría en la evaluación de los grupos y la discriminación intergrupales. La mera categorización en grupos distintos (español frente a inmigrante) producirá una acentuación de los estereotipos de los dos grupos, favoreciendo un sentido de distintividad positiva hacia el propio grupo. Una estrategia para lograr o mantener esta distintividad positiva es limitar las oportunidades, tanto de los otros grupos como de sus miembros. En el caso de la inmigración es evidente que sólo el grupo que representa la sociedad de acogida (grupo dominante) puede ejercer esa estrategia dificultando el acceso a la cultura, al poder, a los recursos, etc.

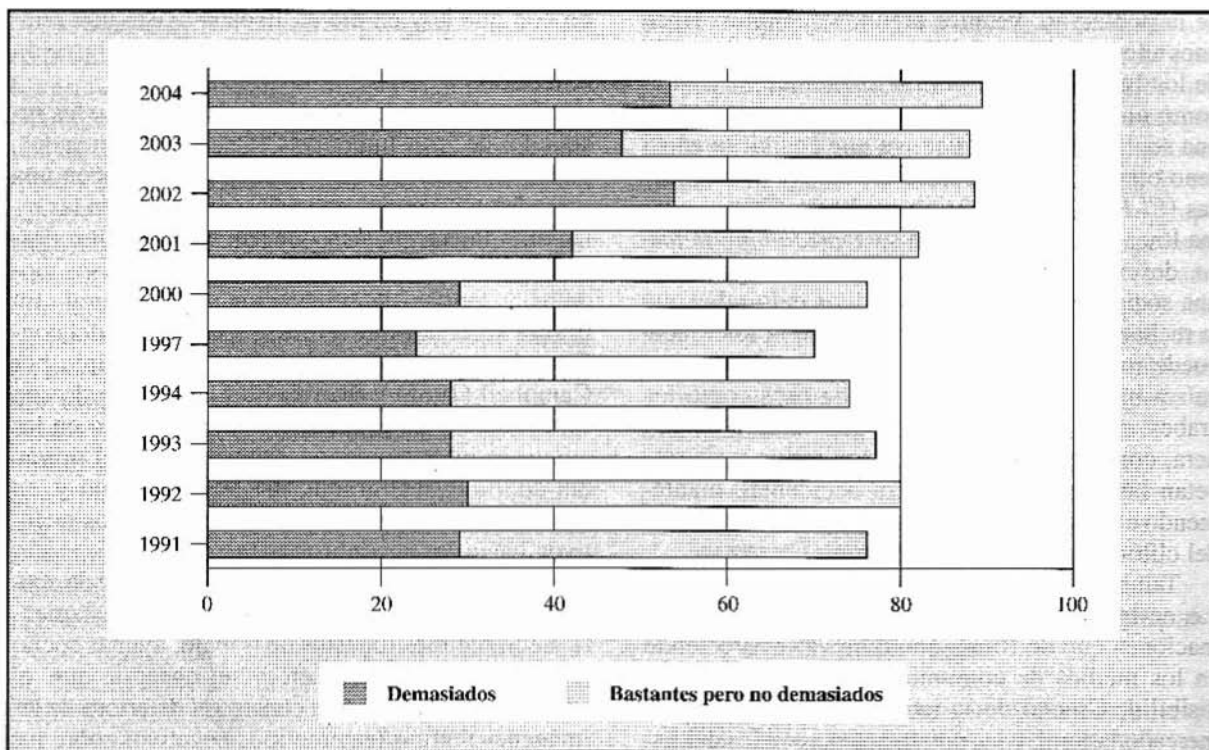


Figura 10.3.—¿Qué le parece el número de personas procedentes de otros países que viven en España? Barómetros del CIS (porcentaje de sujetos).

Pero no sólo la percepción de competitividad grupal depende de las características de la situación, sino que puede ser explicada también en función de cómo los individuos ven el mundo en general. Aquellos que perciben más intensamente como legítimo que el endogrupo (sociedad de acogida) debe tener prioridad en el acceso a los recursos en relación con el exogrupo (inmigrantes), experimentarán mayor estrés por los recursos y consecuentemente exhibirán reacciones más negativas hacia los inmigrantes. Esta situación ha sido concebida como *orientación de la dominancia social* en las relaciones intergrupo (Pratto, Sidanius y Malle, 1994) en la que los sujetos se mueven en el eje igualdad versus dominancia grupal. Aquellos que puntúan alto en este constructo suelen creer que una jerarquía de grupos es deseable e inevitable, y además ven el mundo como un escenario donde los grupos compiten por los recur-

sos. Piensan, además, que su propio grupo (sociedad receptora) tiene prioridad o exclusividad en el acceso a los recursos del país (puestos de trabajo, ayudas sociales, etc.) y, como ven a los inmigrantes como competidores, desarrollan actitudes negativas hacia aquéllos y hacia la inmigración en general (Pratto y Lemieux, 2001). Por el contrario, los que puntúan bajo en esta dimensión son en general tolerantes, más empáticos en relación al bienestar de los exogrupos y se preocupan por las necesidades de los demás. La orientación de la dominancia social actuaría como mediadora de las influencias situacionales respecto del estrés por recursos.

Esses, Dovidio, Jackson y Armstrong (2001) han estudiado la influencia de la percepción de competencia e identidad grupal en la determinación de actitudes hacia el fenómeno migratorio. Sugieren que la formación de actitudes está determi-

nada por la percepción de que los inmigrantes compiten con los miembros de la sociedad de acogida por los recursos. Proponen un *modelo de conflicto grupal* (figura 10.4) compatible con las teorías que asignan un papel central a la amenaza y al deseo de mantener el estatus grupal en las relaciones intergrupales. De acuerdo con el modelo, el *estrés* por unos recursos escasos y la *saliencia* de una potencial competitividad exogrupal determinan percepciones de competencia grupal y el desarrollo de estrategias para suprimir la fuente de competición. La combinación de estrés por los recursos y la presencia de potenciales exogrupos competitivos, determina la percepción de competitividad grupal. Esta percepción puede adoptar la forma de creencias del tipo suma cero, es decir, creencias de que lo que reciben los inmigrantes es a costa y en detrimento de los miembros de la sociedad de acogida. El modelo propone además que las actitudes y la conducta hacia el exogrupo competidor reflejan los intentos estratégicos para eliminar la fuente de competitividad y se puede manifestar en menosprecio, evitación y discriminación del exogrupo: actitudes y atribuciones negativas hacia los miembros del exogrupo, oposición y discriminación hacia políticas y programas que pueden beneficiar a los otros o aumento de la distancia intergrupala.

Para probar el modelo, Esses y cols. (2001) realizaron una investigación en Canadá en la que daban a leer a dos grupos de sujetos un editorial de prensa. En el primero de ellos se relataba el éxito logrado por un grupo ficticio de inmigrantes en una situación en que el país se encontraba con dificultades económicas; en el segundo grupo, en el editorial sólo se hacía una discusión generalista sobre los inmigrantes. A continuación se evaluaban sus actitudes hacia: 1) los inmigrantes; 2) la inmigración en Canadá; 3) el efecto de la inmigración sobre los puestos de trabajo; 4) la asistencia directa a los inmigrantes, y 5) las intervenciones basadas en el *empowerment*. De acuerdo con el modelo encontraron que los sujetos del primer grupo:

- Percibían que los trabajos habían disminuido para los canadienses.
- Expresaron menos actitudes favorables hacia los inmigrantes y hacia el diseño de políticas sobre la inmigración en Canadá.
- No se diferenciaron con los miembros del otro grupo en apoyar políticas de asistencia directa a los inmigrantes, pero sí en aquellas políticas que incrementaban el *empowerment* de los mismos (competencia lingüística, formación ocupacional, etcétera).

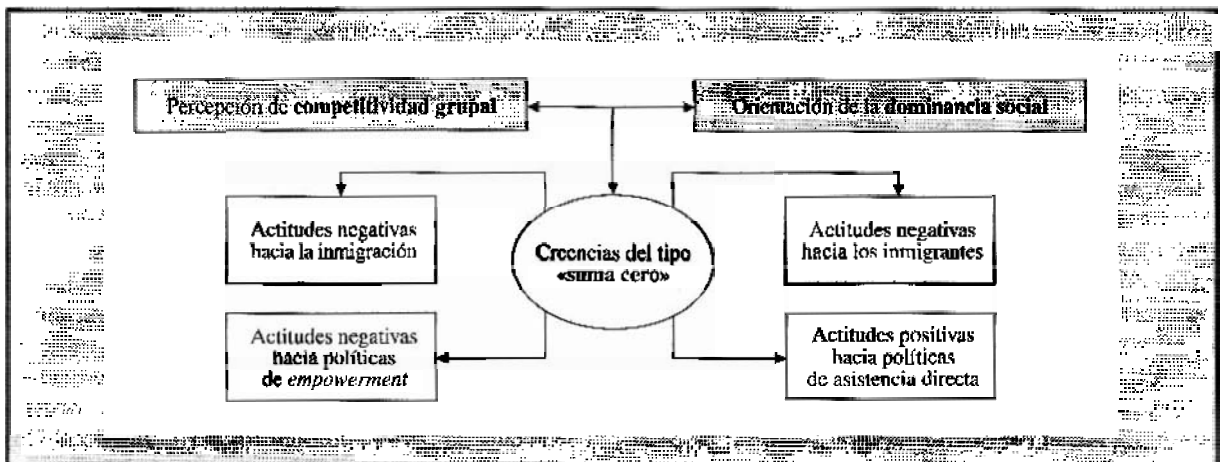


Figura 10.4.—Competitividad grupal y dominancia social y actitudes hacia la inmigración (Esses y cols., 2001).

En otra investigación, Esses y cols., (2001) encontraron resultados similares cuando analizaron la *orientación de la dominancia social*. Creencias del tipo *suma cero* (lo que un grupo gana es a costa del otro grupo, que lo pierde) mediaron también la relación entre esa dimensión y actitudes fuertemente negativas hacia el fenómeno migratorio, hacia las políticas de *empowerment* y, en menor medida, hacia los inmigrantes. Del mismo modo, las respuestas de los participantes en este estudio pueden ser entendidas como un intento de reducir la competitividad de los inmigrantes y mantener el status y dominio de los miembros de la sociedad receptora.

4.2. Actitudes hacia las políticas públicas sobre inmigración

Una de las cuestiones centrales vinculada a los procesos migratorios se refiere a la polémica sobre los derechos de los inmigrantes en la sociedad de acogida. Las políticas públicas no sólo se definen en relación al control de flujos, sino también sobre el acceso de los inmigrantes a la ciudadanía, a la nacionalidad y, por tanto, a los derechos que de ello se derivan. Ya se ha señalado que los miembros de los países receptores pueden percibir a los inmigrantes como grupos competidores y esa percepción puede estar condicionando sus actitudes hacia las políticas públicas sobre inmigración. Algunos estudios han demostrado que es el significado social de las políticas sociales lo que determina la naturaleza de las relaciones intergrupales más que el contenido de las mismas. En muchos casos los inmigrantes que demandan servicios sociales y los que han alcanzado el éxito económico son percibidos negativamente por los miembros de la sociedad de acogida. Por tanto, es una cuestión de primer orden el saber cómo deben estructurarse y representarse las políticas migratorias para limitar la resistencia y el conflicto grupal que podrían hacerlas fracasar.

Analizando los resultados de las encuestas del CIS y de los *eurobarómetros*, Vallés, Cea e Izquierdo (1999) observaron que, a pesar de las singularidades de cada país, existe una tendencia a la convergencia en las opiniones de los miembros de

la Unión Europea sobre las políticas migratorias. Sin embargo, los sentimientos de xenofobia están más amortiguados y las políticas de control de flujos cuentan con menos apoyo entre la población autóctona de los países que tienen una menor tradición inmigratoria. De acuerdo con los datos del CIS, en el período 2002-2004 en torno al 85 por 100 de los encuestados apoyan una política de acceso condicionado a aquellos extranjeros que tengan contrato de trabajo. Esto representa más de veinte puntos por encima del porcentaje que venía siendo habitual desde 1993 (entre el 60 y 63 por 100). Por su parte, el porcentaje de españoles que apoyan la opción de facilitar la entrada a los inmigrantes sin poner restricciones ha descendido del 20 por 100 en 1996 al 7,2 por 100 en mayo de 2004.

Algunas investigaciones han centrado su análisis en las políticas de integración social de los inmigrantes (Pratto y Lemieux, 2001; Esses y cols., 2001). Otras, por el contrario, analizan los predictores de las actitudes hacia las políticas migratorias dirigidas a incentivar, incluso económicamente, el regreso de los inmigrantes a sus países de origen. Según Jackson y cols. (2001), estas políticas se empezaron a adoptar por la mayoría de los gobiernos del oeste europeo para afrontar la crisis económica que comenzó a mediados de los setenta. En el fondo, estas políticas favorecen los derechos y privilegios de los miembros de las sociedades receptoras, grupo racial y étnico dominante, frente a los derechos humanos y privilegios de los inmigrantes, casi siempre miembros de exogrupos racial y étnicamente subordinados. Y es que a pesar de las bienintencionadas políticas para minimizar las tensiones entre el grupo dominante y los grupos subordinados, las relaciones intergrupales no han mostrado mejoras sustantivas (Pettigrew, 1998).

A partir de un estudio transnacional sobre las políticas migratorias en Europa, Jackson y cols., (2001) proponen un modelo comprensivo para predecir las actitudes de los miembros de las sociedades receptoras hacia las políticas que favorecen el retorno de los inmigrantes a sus países de origen. Se establecen como predictores actitudinales: 1) los *intereses personales y grupales* en relación con los recursos percibidos y tangibles (que se evalúan a

través del estatus marital, ideología política, nivel de ingresos, orgullo nacional y el hecho de tener o no familiares en los exogrupos); 2) la *amenaza percibida* derivada de las creencias y estereotipos sobre los inmigrantes (percepción de invasión, limitaciones en la aceptación de inmigrantes, conciencia de las difíciles circunstancias por las que pasan, y grado de reconocimiento de las aportaciones que los inmigrantes hacen a la sociedad), y 3) los *sentimientos grupales* vinculados al prejuicio y racismo, evaluados a través de autoinforme.

De acuerdo con las hipótesis planteadas por los autores, estarían a favor de medidas que favorecen el retorno de los inmigrantes: 1) las personas casadas (tienen mayores intereses individuales y familiares que proteger), de menos ingresos, de ideología conservadora, que puntúan alto en orgullo nacional y los que no tienen familiares en los exogrupos; 2) las personas que puntúan alto en percepción de invasión y limitaciones a la aceptación de inmigrantes, conciencia de las dificultades por las que atraviesan los inmigrantes y en la valoración de su contribución a la sociedad, y 3) quienes puntúan más alto en la escala de racismo. Los resultados mostraron que los tres factores mantienen de forma independiente una relación estadísticamente significativa con el apoyo a las políticas de deportación. Sin embargo, no todas estas relaciones tienen el mismo sentido ni el mismo valor explicativo, y las variables vinculadas a la amenaza percibida explican el mayor porcentaje de la varianza. Dentro de estas variables sobresale la *percepción de invasión*, que representa una combinación de estereotipos negativos sobre los inmigrantes, amenaza a los bienes del grupo dominante y percepción de logro de recursos muy valorados, como la educación y el empleo. Aunque con algunas variaciones, resultados similares se encontraron en los 15 países en los que se llevó a cabo el estudio. Las diferencias entre países pueden ser explicadas por el contexto social, cultural y político de cada país y la historia específica de interacciones entre grupos dominantes y subordinados.

En resumen, la aceptación o rechazo por parte de los miembros de la sociedad de acogida de las políticas migratorias institucionales dependen de la

acción conjunta de la propensión individual hacia el prejuicio grupal y de los significados socialmente compartidos sobre la inmigración.

5. ESTRATEGIAS INTERVENTIVAS EN INMIGRACIÓN

En la introducción al I Plan Integral para la Inmigración en Andalucía (Junta de Andalucía, 2001) se hace referencia a la inmigración como un fenómeno de una gran complejidad que abarca facetas muy diversas referidas tanto a los propios inmigrantes —y sus condiciones administrativas, laborales, culturales y sociales—, como a la sociedad de acogida con sus valores, actitudes, comportamientos, etc. Se recomienda, por tanto, el diseño de políticas integrales que incidan en las distintas dimensiones de la inmigración —educativa, social, jurídica, sanitaria, cultural, etc.—, y se ajusten a la realidad concreta donde se van a aplicar, poniendo especial énfasis en el ámbito local y comunitario.

En este último apartado se describirán algunas estrategias interventivas en dos áreas prioritarias en el campo de la inmigración: aquellas que se dirigen a mejorar la inserción de los inmigrantes en el mercado laboral, y las que tienen como objetivo disminuir los conflictos intergrupales reduciendo el prejuicio y la discriminación.

5.1. Inmigración e igualdad de acceso al mercado laboral

El aumento del desempleo, la exclusión social y las tensiones intergrupales afectan de forma desproporcionada en Europa a los emigrantes y a otros grupos minoritarios. La discriminación en el mercado laboral y en determinadas áreas geográficas ha aumentado considerablemente si tomamos en cuenta los resultados obtenidos en las distintas encuestas del eurobarómetro. La Unión Europea, sensible a los problemas relacionados con el racismo y la xenofobia, ha desplegado una gran actividad para erradicarla y garantizar la integración y normal convivencia de los ciudadanos con independencia de su

origen, cultura o color. Designar 1997 *Año europeo contra el racismo*, crear el *Observatorio europeo del racismo y la xenofobia*, participar de manera activa en la *Conferencia mundial contra el racismo* celebrada en Durban en el 2001, o aprobar una serie de *directivas* en las que se prohíbe la discriminación en el empleo, son una buena muestra de ello.

Un marco obligado de referencia en este ámbito de la intervención es la *estrategia europea para el empleo*. A modo de guía orientativa se describen algunas de sus recomendaciones más importantes (Unión Europea, 2000):

1. *Fomento de las buenas prácticas en el lugar del trabajo*: adquirir un mejor conocimiento del comportamiento discriminatorio, aumentar la eficacia de las normativas y convenios colectivos, cambio de actitudes en los *mass-media* y fomento de la contratación de emigrantes cualificados.
2. *Cambios en las prácticas profesionales*: formación intercultural para los trabajadores de los sectores de la información y la orientación, para trabajadores de origen emigrante, y acciones positivas para aumentar las posibilidades de los emigrantes de obtener empleo.
3. *Vías hacia el empleo por medio de la cultura*: los emigrantes como agentes de cambio, formación y mediación para refugiados, y aprendizaje a través de un enfoque empresarial.
4. *Creación de nuevas estructuras locales para la inclusión*: infraestructuras locales como puntos de encuentro multiculturales, mejoras cualitativas en la coordinación y prestación de servicios públicos a los inmigrantes.
5. *Aprovechamiento del potencial creador de las empresas étnicas*: ayudar a inmigrantes y refugiados recién llegados a crear empresas.
6. *Modificación de la cultura local*: supresión de las barreras físicas y culturales, abordaje de los estigmas, y enfoques locales integrados y participativos.

Estas acciones se están llevando a cabo a través de una serie de *iniciativas comunitarias* dirigidas a reducir las diferencias de nivel de desarrollo entre sus regiones y a promocionar la igualdad de oportunidades en materia de empleo entre los diferentes grupos sociales que la componen. En particular la iniciativa *empleo* adopta una aproximación proactiva al problema de la exclusión del mercado de trabajo, favoreciendo una serie de medidas que en su conjunto constituyen una vía hacia la integración. Si en una primera fase se apoyan proyectos para afrontar los problemas a los que se enfrentan las personas discapacitadas (proyectos *Horizon*), a partir de 1996 se financian proyectos *Integra* a través de los cuales se desarrollan nuevas vías hacia el empleo para los grupos con mayor riesgo de exclusión, en especial, inmigrantes, refugiados y otros grupos similares que se enfrentan cada vez más a la discriminación negativa, al racismo y la xenofobia (Unión Europea, 1997, 2001).

Partiendo de las lecciones aprendidas en *Horizon* e *Integra*, se aprueba en el 2000 la iniciativa comunitaria EQUAL a través de la cual se ensayan nuevas formas de lucha contra la discriminación y desigualdad sufridas por los que disponen de un empleo precario o carecen de él. EQUAL propone una nueva forma de trabajo cooperativo en el diseño e implementación de proyectos de intervención a través de la creación de agrupaciones de desarrollo. En estas coaliciones están representados y participan activamente todos los grupos y agencias sociales interesados y/o implicados en los objetivos del proyecto: administración en sus distintos niveles, sindicatos, iniciativa social, universidades, etc.

Un ejemplo de proyecto EQUAL es el diseñado por la agrupación de desarrollo *Mosaico*, una de las nueve coaliciones que se han constituido en España para el período 2002-2004 dentro del área temática de lucha contra el racismo y la xenofobia en el mercado de trabajo. La finalidad de ARENA —nombre que se le ha dado al proyecto— es fomentar la participación en igualdad de la población inmigrante en Andalucía. Para lograrlo pretende:

1. Crear recursos/herramientas específicos que faciliten la participación en igualdad de

la población extranjera: servicios de información en el ámbito local, mediación intercultural en la orientación laboral, lucha contra la explotación sexual de la mujer inmigrante, aprendizaje de la lengua y cultura española, etc.

2. Formación en interculturalidad dirigida a profesionales de la intervención social.
3. Detectar situaciones de discriminación a través de un observatorio permanente y promocionando investigaciones específicas en distintos sectores laborales como el agrícola o el servicio doméstico.

Otras áreas temáticas de EQUAL son: facilitar el acceso y la reincorporación al mercado de trabajo, abrir el proceso de creación de empresas a todos, apoyar la adaptabilidad de las empresas y de los trabajadores, conciliar la vida familiar y la vida profesional, reducir los desequilibrios entre hombres y mujeres y apoyar la eliminación de la segregación en el trabajo. El objetivo último de EQUAL es que se incorporen a las políticas nacionales, regionales y locales las buenas prácticas en materia de empleo que han sido ensayadas en los distintos proyectos financiados al amparo de esta iniciativa comunitaria.

5.2. Inmigración y mejora de las relaciones intergrupales

A partir de los resultados de la investigación psicosocial sobre el prejuicio y la discriminación, se pueden diseñar estrategias interventivas dirigidas a mejorar la relaciones intergrupales entre los miembros de la sociedad de acogida y la población inmigrante.

La idea de que la mejor forma de reducir la hostilidad y la tensión entre los grupos es ponerlos en contacto ha sido muy fructífera en psicología social desde los trabajos de Saenger (1953) y Allport (1968). Sin embargo, ya las primeras investigaciones pusieron de manifiesto que el simple contacto no era suficiente para mejorar las actitudes y las conductas recíprocas. Allport (1968) y Amir (1969)

han realizado una taxonomía sobre aquellos factores que pueden ser relevantes en una situación de contacto intergrupar para explicar sus resultados: 1) potencial de relación: duración, frecuencia, número de personas, etc.; 2) roles: cooperativo, de subordinación, competitivo, etc.; 3) estatus de los sujetos: relación con el otro grupo, etc.; 4) atmósfera social: contexto obligado, segregado, voluntario, casual, etc.; 5) prejuicios de los implicados: niveles iniciales, educación, edad, experiencia previa, y 6) ámbitos de contacto: comunitario, educativo, laboral, político, etc.

La investigación y la evaluación de programas implementados en este campo han ido aclarando el papel de cada uno de esos factores y su potencial influencia para producir resultados, positivos o negativos, en situaciones de contacto. Así por ejemplo, parecen condiciones de contacto desfavorables aquellas que producen competitividad intergrupar, las involuntarias o desagradables, las que disminuyen el prestigio/estatus de uno o ambos grupos, las que favorecen la frustración y el victimismo, o las que violan la ética y/o moral de uno o ambos grupos. Por el contrario, las condiciones que son favorables para que el contacto tenga resultados positivos y contribuyan a reducir el prejuicio son aquellas en las que existe igualdad de estatus entre los miembros de los dos grupos, el clima social es positivo, o los contactos son íntimos, agradables y gratificantes (Amir, 1969). Al diseñar programas de intervención que incluyan contactos entre los miembros de la sociedad de acogida y los inmigrantes, se debe tener en cuenta que dichos contactos deben contar con el apoyo de normas sociales que los favorezcan, deben demostrar la falsedad de los atributos de los estereotipos (especialmente los referidos a los inmigrantes), propiciar relaciones de cooperación para obtener metas comunes y promover la individualización del grupo minoritario (Cook, 1978).

Entre los factores reseñados, el estatus de los miembros que entran en contacto ha sido uno de los que más ampliamente se ha estudiado. Un contacto en situación de desigualdad suele confirmar y potenciar el estereotipo existente por parte de los miembros de los grupos dominantes. Es lo que suele ocurrir con las relaciones que la población autóct-

tona mantiene con los inmigrantes que se encuentran, en general, en situaciones de subordinación económica, cultural, laboral, etc. Los programas de intervención deberían diseñar situaciones en las que las personas se sitúen en condiciones de igualdad: estudiantes que ayudan a estudiantes en el ámbito escolar, grupos de trabajo de igual categoría laboral en las empresas, campamentos de verano para niños, familias que ayudan a familias en el contexto comunitario, etc. En estas situaciones se espera que se produzca una desconfirmación del estereotipo y de las expectativas negativas, disminuya la hostilidad y se fomente la amistad interracial a través de un cambio de actitud. No obstante hay que ser extremadamente cuidadoso en el diseño de intervenciones de este tipo, ya que también han dado lugar a resultados negativos, comprobándose que factores como la clase social de los grupos, el tipo de hábitat, nivel cultural, etc., afectan a los resultados de forma decisiva.

El grado de cooperación es otra variable con importantes implicaciones aplicadas. Derivado de la teoría del conflicto de grupo realista, en tanto que los miembros de grupos diferentes dependan unos de otros para el logro de un objetivo común, se desarrollarán vínculos amistosos entre ellos y habrá un menor sesgo endogrupal. En el ambiente escolar, el aprendizaje cooperativo ha resultado eficaz para mejorar las relaciones intergrupales, controlando factores como el tipo de tarea, el tipo de recompensa (individual o grupal) y el nivel de éxito (Brown, 1998).

En el plano individual, lo que pretende un programa basado en la hipótesis del contacto es que los sujetos desconfirman el estereotipo negativo. Algunas premisas esenciales son: 1) los estereotipos deben ser potencialmente desconfirmables; 2) la situación de contacto debe aportar la evidencia necesaria para que eso ocurra, y 3) esa desconfirmación debe tener potencial de generalización a toda la población. Rothbart y John (1985) añaden que además es necesario claridad y especificidad de la relación entre rasgo y conducta observada; es decir, que el número de observaciones conductuales sea adecuado para permitir la aplicación o no del rasgo a la persona o al grupo, y que haya un número

suficiente de ocasiones que permitan la modificación de las conductas.

Otra línea de investigación psicosocial ha puesto de relieve que los procesos socio-cognitivos son continuos a lo largo de todo el proceso de maduración. Las diferencias individuales que se van configurando en el uso del procesamiento de información —como la categorización social— determinarán en la etapa adulta diferencias en el nivel de estereotipia (Levy, 1999). Estas diferencias se sustentan en habilidades cognitivas específicas que se han ido adquiriendo —en mayor o menor medida— a lo largo del desarrollo evolutivo. Algunas de estas habilidades son: 1) clasificar a otros en múltiples dimensiones; 2) adoptar perspectivas distintas; 3) percibir semejanzas entre grupos diferentes, y 4) percibir diferencias dentro del mismo grupo (Bigler y Liben, 1993; Black-Gutman y Hickson, 1996; Doyle y Aboud, 1995). De acuerdo con estas premisas, perceptores sociales maduros que muestran menores niveles de estereotipia, tienen mayor capacidad para percibir similitudes en grupos diferentes. Por tanto, la adquisición de esas habilidades debería convertirse en un objetivo prioritario en los programas de educación en interculturalidad que se están implementando en las escuelas.

Desde el ámbito institucional también se pueden desarrollar acciones que cambien la estructura en la que tienen lugar las relaciones intergrupales. Brown (1998) argumenta que el apoyo social e institucional es clave para que el contacto intergrupales tenga consecuencias positivas. Desde las instancias de poder se pueden sancionar los comportamientos de los sujetos —xenófobos, discriminatorios, etc.—, se puede obligar a las personas a través de normas, decretos o leyes a conducirse de forma igualitaria y, en definitiva, se puede propiciar un clima social tolerante. Así por ejemplo, la negativa de algunos miembros de la sociedad receptora a no admitir en el barrio a familias de inmigrantes o a construir una mezquita en la ciudad, debe contar con la correspondiente sanción legal. En sentido positivo se pueden citar: 1) las distintas directrices europeas descritas en el apartado anterior; 2) acciones positivas tales como cuotas de acceso y políticas de apoyo a la formación de los grupos minoritarios e incre-

mentar con ello su *empowerment*, y 3) el empleo de criterios de desegregación, como el apoyo político, la eliminación de ambientes competitivos en la escuela, la igualdad de roles, estatus y funciones, o la estimulación del conocimiento individualizado de niños de diversas etnias.

En el ámbito comunitario se debe reforzar la idea de que la diversidad cultural enriquece a la sociedad y de que, en las interacciones interétnicas adecuadas, los beneficios generalmente exceden a los costos. Un tema central es la necesidad de que los programas de intervención deben tener referencias explícitas a las diferencias grupales y ser sensibles a la diversidad cultural. Si las intervenciones no están atentas a las diferencias de grupo, pueden conducir a expectativas de resultado asimilacionistas, en las que se espera que los miembros de los grupos minoritarios se conformen a los valores y normas del grupo dominante. Programas que garanticen puestos de trabajo a los inmigrantes, búsqueda del poder (*empowerment*) por los grupos marginados, el aprendizaje de la otra cultura o programas para fortalecer la cooperación en la escuela son una buena muestra de intervenciones culturalmente sensibles. Deben prevenirse, sin embargo, ciertos riesgos consustanciales a las acciones que resaltan la diferencia, tales como planificar servicios de salud paralelos, establecer grupos escola-

res segregados o discriminar en el acceso a los escalafones más altos en el ámbito laboral.

6. COMENTARIO FINAL

La inmigración constituye uno de los grandes desafíos a los que se enfrenta la sociedad española en los próximos años y, en consecuencia, su estudio también constituye un reto para la psicología social española. Aunque se trata de un fenómeno de estudio reciente, en este capítulo podemos ver que ya existe cierto grado de conocimiento tanto de los antecedentes del hecho migratorio, como del proceso de aculturación que se produce al entrar en contacto los grupos inmigrantes y la sociedad receptora, de los principales riesgos que corren los inmigrantes en su salud física y psicológica, o de los más importantes factores que influyen en las actitudes de la sociedad de acogida hacia los inmigrantes y hacia el propio hecho migratorio. También hemos podido ver en este capítulo algunas de las estrategias de intervención, no sólo teóricas, sino también algunas de carácter práctico ancladas en la realidad europea y española, que pueden ayudar a mejorar la relaciones intergrupales entre los miembros de la sociedad de acogida y la población inmigrante.

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

Berry, J. W. (1980). Social and cultural change. En H. C. Triandis y R. Bislin (Eds.), *Handbook of Cross-Cultural Psychology*, vol. 5 (pp. 211-280). Boston: Allyn and Bacon.

Berry, J. W. (1997). Inmigration, aculturation, and adap-

tation. *Applied Psychology: An International Review*, 46 (1), 5-68.

Berry, J. W. (2001). A Psychology of immigration. *Journal of Social Issues*, 57 (3), 615-631.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Allport, G. (1968). *La Naturaleza del Prejuicio*. Buenos Aires: Eudeba.

Amir, Y. (1969). Contact hypothesis in ethnic relation. *Psychological Bulletin*, 71, 319-342.

- Anuario Estadístico de Extranjería (2003). Madrid: Ministerio del Interior.
- Aroian, K. J. (1992). Sources of social support and conflict for polish immigrants. *Qualitative Health Research*, 2 (2), 178-207.
- Barrera, M. (1986). Distinctions between social support concepts, measures and models. *American Journal of Community Psychology*, 14, 413-445.
- Berry, J. W. (1974). Psychological aspects of cultural pluralism. *Culture Learning*, 2, 17-22.
- Berry, J. W. (1980). Social and cultural change. En H. C. Triandis y R. Bislin (Eds.), *Handbook of Cross-Cultural Psychology*, vol. 5 (pp. 211-280). Boston: Allyn and Bacon.
- Berry, J. W. (1997). Immigration, acculturation, and adaptation. *Applied Psychology: An International Review*, 46 (1), 5-68.
- Berry, J. W. (2001). A Psychology of immigration. *Journal of Social Issues*, 57 (3), 615-631.
- Berry, J. W., Kim, U., Power, S., Young, M. y Bujaki, M. (1989). Acculturation attitudes in plural societies. *Applied Psychology: An International Review*, 38, 185-206.
- Bigler, R. S. y Liben, L. S. (1993). A cognitive-developmental approach to racial stereotyping and reconstructive memory in Euro-American children. *Child Development*, 64, 1507-1518.
- Black-Gutman, D. y Hickson, F. (1996). The relation between racial attitudes and social-cognitive development in children. An Australian study. *Developmental Psychology*, 32, 448-456.
- Boneva, B. S. y Frieze, I. H. (2001). Toward a concept of a migrant personality. *Journal of Social Issues*, 57 (3), 477-491.
- Bourhis, R. Y., Pereault, S. y Mõise, L. C. (1993). Dominant and subordinate group relations within unstable and illegitimate intergroup structures. *Canadian Psychology*, 34, 442-450.
- Bourhis, R. Y., Mõise, L. C., Pereault, S. y Senécal, S. (1997). Towards an interactive acculturation model: a social psychological approach. *International Journal of Psychology*, 32 (6), 369-386.
- Bravo, R. M. (1992). Aprendizaje cultural y adaptación social de los inmigrantes. *Intervención Psicosocial*, 1 (2), 49-56.
- Bronfenbrenner, U. (1987). *La ecología del desarrollo humano*. Barcelona: Paidós
- Brown, R. (1998). *Prejuicio: su psicología social*. Madrid: Alianza Editorial.
- Cachón, L. (1999). *Prevenir el racismo en el trabajo en España*. Colección Observatorio Permanente de la Inmigración (6). Madrid: IMSERSO.
- Campbell, D. T. (1965). Ethnocentric, and other altruistic motives. En D. Levine (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation*. Lincoln: University of Nebraska Press.
- Centro de Investigaciones Sociológicas (2003, 2004). Informes periódicos de las encuestas de población sobre inmigración. <http://www.cis.es/home1024.aspx>.
- Cohen, S. (1992). Stress, social support and disorder. En Veiel, H. y Bauman, U. (Eds.), *The meaning and measurement of social support* (pp. 109-124). Nueva York: Hemisphere.
- Cohen, S. y Wills, T. A. (1985). Stress, social support and buffering hypothesis. *Psychological Bulletin*, 98, 310-357.
- Cook, S. W. (1978). Interpersonal and attitudinal outcomes in cooperating interracial group. *Journal of Research and Development in Education*, 12, 27-113.
- Dovidio, J. F. y Esses, V. M. (2001). Immigrants and immigration: Advances the psychological perspectives. *Journal of Social Issues*, 57 (3), 373-387.
- Doyle, A. B. y Aboud, F. E. (1995). A longitudinal study of white children racial prejudice as a social-cognitive development. *Merril-Palmer Quarterly*, 4 (2), 209-228.
- Esses, V., Dovidio, J. F., Jackson, L. M. y Armstrong, T. L. (2001). The immigration dilemma: The role of perceived group competition, ethnic prejudice and national identity. *Journal of Social Issues*, 57 (3), 389-412.
- Franks, F. y Faux, S. A. (1990). Depression, stress, mastery, an social resources in four ethnocultural women's groups. *Research in Nursing and Health*, 13 (5), 282-292.
- Furnham, A. (1984). Tourism and culture shock. *Annals of Tourism Research*, 11, 41-57.
- Furnham, A. y Har Li, Y. (1993). The psychological adjustment of the Chinese community in Britain. A study of two generations. *British Journal of Psychiatry*, 162, 109-113.
- García, M., Martínez, M. F. y Santolaya, F. J. (2002). *Integración social y empleo en inmigrantes*. Sevilla: Junta de Andalucía, Consejería de Asuntos Sociales.
- Giles, H., Bourhis, R. Y. y Taylor, D. M. (1977). Towards a theory of language in ethnic group relations. En H. Giles (Ed.), *Language, Ethnicity and intergroup relations* (pp. 307-348). Nueva York: Academic Press.

- Gordon, M. (2002). *Inmigración en el entorno de Doñana e instrumentos disponibles para la integración de los inmigrantes*. Sevilla: Junta de Andalucía.
- Gordon, M. M. (1964). *Assimilation in American life*. Nueva York: Oxford University Press.
- Graves, T. D. (1967). Psychological acculturation in a tri-ethnic community. *South-Western Journal of Anthropology*, 23, 337-350.
- Izquierdo, A. (1995). *Los inmigrantes extranjeros. Perfil sociodemográfico*. Sevilla: Junta de Andalucía.
- Jackson, J. S., Brown, K. T., Brown, T. N. y Marks, B. (2001). Contemporary immigration policy orientations among dominant-group members. *Journal of Social Issues*, 57(3), 431-456.
- Jerusalem, M. y Kleine, D. (1991). Anxiety in east German migrants: prospective effects of resources in a critical life transition. *Anxiety Research*, 4, 15-25.
- Junta de Andalucía (2001). En la Introducción al I Plan Integral para la Inmigración en Andalucía. Sevilla.
- Kuo, W. H. y Tsai, Y. (1986). Social networking, hardness and immigrants's mental health. *Journal of Health Social Behavior*, 27, 133-149.
- Levy, S. R. (1999). Reducing prejudice: Lessons from social-cognitive factors underlying perceiver differences in prejudice. *Journal of Social Issues*, 55 (4), 745-765.
- Martin, E., Melis, A. y Sanz, C. (2001). *Mercado de trabajo e inmigración extracomunitaria en la agricultura mediterránea*. Sevilla: Junta de Andalucía.
- Martínez, M. F., y García, M. (1995). La perspectiva psicosocial en la conceptualización del apoyo social. *Revista de Psicología Social*, 10 (1), 61-74.
- Martínez, M. F., García, M., Maya, I., Rodríguez, S. y Checa, F. (1996). *La integración social de los inmigrantes africanos en Andalucía. Necesidades y recursos*. Sevilla: Junta de Andalucía.
- Martínez, M. F., García, M. y Maya, I. (1999). El papel de los recursos sociales naturales en el proceso migratorio. *Intervención Psicosocial*, 8 (2), 221-232.
- Martínez, M. F., García, M. y Maya, I. (2001a). El efecto buffer del apoyo social sobre la depresión en la población inmigrante. *Psicothema*, 13, 605-610.
- Martínez, M. F., García, M. y Maya, I. (2001b). El rol del apoyo social y las actitudes hacia el empleo en el emplazamiento laboral de los inmigrantes. *Anuario de Psicología*, 23 (3), 51-65.
- Navas, M., Pumares, P., Rojas, A., Fernández, J. S., Sánchez, J. y García, M. C. (2002). *Estrategias y actitudes de aculturación de la población autóctona hacia dos grupos de inmigrantes*. En L. Serra (Coord.), *Inmigración Extranjera en Andalucía* (pp: 133-147). Sevilla: Junta de Andalucía.
- Oberg, K. (1960). Culture Shock: Adjustment to New Cultural Environments. *Practical Anthropology*, 7, 177-182.
- Paykel, E. S. (1994). Life events, social support and depression. *Acta Psychiatrica Scandinavica*, 89, 50-58.
- Padilla, A. M., Cervantes, R. C., Maldonado, M. y García, R. (1988). Coping responses to psychological stressors among Mexican and American immigrants. *Journal of Community Psychology*, 16, 418-427.
- Pettigrew, T. F. (1998). Reactions toward the new minorities of Western Europe. *Annual Review of Sociology*, 49, 77-103.
- Pratto, F., Sidanius, J. y Malle, B. F. (1994). Social Dominance Orientation: a personality variable predicting social and political attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 741-763.
- Pratto, F. y Lemieux, A. F. (2001). The psychological ambiguity of immigration and its implications for promoting immigration policy. *Journal of Social Issues*, 57 (3), 413-430.
- Redfield, R., Linton, R. y Herskovits, M. (1936). Memorandum of the study of acculturation. *American Anthropologist*, 38, 149-152.
- Rothbart, M. y John, (1985). Social categorization and behavioural episodes: a cognitive analysis of the effects of intergroup contact. *Journal of Social issues*, 41, 81-104.
- Russel, S. S. y Teitelbaum, M. (1992). *International Migration and International Trade*. Washington D.C.: Work Bank.
- Saenger, G. (1953). *The Social Psychology of Prejudice*. Nueva Cork: Harper y Bross.
- Sartori, G. (2001). *La sociedad multiétnica. Pluralismo, multiculturalismo y extranjeros*. Madrid: Taurus.
- Sherif, M. (1966). *Group conflict and co-operation. Their social psychology*. Londres: Routledge & Keagan Paul.
- Scott, W. y Scott, R. (1989). *Adaptation of immigrants: individual differences and determinants*. International series in experimental social psychology, vol. 18. Oxford: Pergamon Press.
- Stroebe, W. y Stroebe, M. (1996). The Social Psychology of Social Support. En T. Higgins y W. Kruglanski, *Handbook of Social Psychology* (pp. 597-621). Nueva York: The Guilford Press.

- Tajfel, H. y Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. En W. E. Austin y Worchel (Eds.), *The Social Psychology of intergroup relations* (pp. 33-47). Monterrey: Brooks/Cole.
- Trickett, E. y Buchanan, R. (2001). The role of personal relationships in transitions: Contributions of an ecological perspective. In B. Sarason y S. Duck (Eds.), *Personal Relationships: Implications for Clinical and Community Psychology* (pp. 141-157). Chichester, England: John Wiley & Sons Ltd.
- Unión Europea. (1997). *Empleo-Integra: De la Exclusión al Empleo y a la Integración Social*. Publicaciones en formato electrónico en <http://www.europa.online>.
- Unión Europea. (2000). *Lucha contra el Racismo y Fomento de la Integración de los Inmigrantes. Serie Innovaciones n.º 9*. Publicaciones en formato electrónico en <http://www.europa.on line>.
- Unión Europea. (2001). *Integra Empleo y Solidaridad: Integración de Grupos Vulnerables en la Actividad Económica*. Publicaciones en formato electrónico en <http://www.europa.on line>.
- Vallés, M. S., Cea, M. A. e Izquierdo, A. (1999). *Las encuestas sobre inmigración en España y Europa*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- Vega, W. A., Kolody, B. y Valle, J. R. (1986). The relationship of marital status, confidant support, and depression among Mexican immigrant women. *Journal of Marriage and the Family*, 48 (3), 597-605.
- Vega, W. A., Kolody, B., Valle, R. y Weir, J. (1991). Social networks, social support, and their relationship to depression among immigrant Mexican women. *Human Organization*, 50 (2), 154-162.

Psicología social de la violencia política

JOSÉ MANUEL SABUCEDO
 LUIS DE LA CORTE
 AMALIO BLANCO
 MARÍA DEL MAR DURÁN

1. INTRODUCCIÓN

18 de julio de 1936: un grupo de militares, encabezado por el general Franco, se alzan en armas contra el Gobierno de España, provocando una larga guerra civil y una fuerte represión posterior. 4 de abril de 1968: Martin Luther King es asesinado en Memphis. 11 de septiembre de 1973: el general Pinochet encabeza un golpe de Estado sangriento en Chile. 24 de enero de 1977: un comando de ultraderecha asesina a cuatro abogados y un administrativo que trabajaban en un despacho laboralista en Atocha, Madrid. 16 de noviembre de 1989: un batallón de la muerte asesina a cinco jesuitas, entre ellos al psicólogo social español Ignacio Martín-Baró, de la Universidad Central de El Salvador. 19 de junio de 1987: ETA coloca una bomba en un Hipercor de Barcelona causando la muerte de 21 personas y decenas de heridos graves. 1 de enero de 1994: el Ejército Zapatista de Liberación Nacional hace su aparición en Chiapas y declara la guerra al Gobierno mexicano. Nueva York, 11 de septiembre de 2001: terroristas de Al Qaeda estrellan dos aviones contra las torres gemelas provocando cerca de 3.000 muertos. Madrid, 11 de marzo de 2004: miembros de un grupo terrorista islámico colocan varias bombas en diferentes estaciones de tren y causan más de 190 muertes y centenares de heridos. 22 de marzo de 2004: el ejército israelí asesina en Gaza al jefe Ahmed Yasin, líder de Hamás.

Lo anterior es sólo una mínima muestra de los innumerables casos de violencia política. Efectiva-

mente, no hace falta forzar en absoluto nuestra memoria, para que evoquemos de forma inmediata múltiples ejemplos de violencia política a lo largo de la historia de la humanidad. Por ello, no es totalmente correcto pensar que la violencia política sea hoy en día mucho mayor que en épocas pretéritas. Pensemos simplemente en cómo se construyeron en su momento los diferentes imperios que han existido o las propias naciones-estado actuales. Lo que sí ha cambiado es nuestra concepción acerca de esos hechos y de sus consecuencias. Por esta razón, intentamos analizar sus causas y, en base a ello, diseñar estrategias y procedimientos que impidan que ésta sea la forma habitual y «natural» de solventar las discrepancias y conflictos.

En esa tarea de poner de manifiesto las razones que conducen a un grupo o comunidad a recurrir a la violencia, la psicología social y política tiene mucho que decir. Aunque no podamos pretender, porque no sería acertado, tener todas las claves de un problema con múltiples raíces: históricas, económicas, etc., lo que sí es cierto es que el nivel de análisis de nuestra disciplina supone una plataforma privilegiada para tratar éste y otros graves problemas sociales. Por esa razón, no deja de resultar un tanto preocupante la existencia de una cierta asimetría entre la relevancia y trascendencia de este tema y los esfuerzos que al mismo se le han dedicado desde nuestro ámbito de conocimiento. Esto es, uno tiene la impresión de que en este caso, en muchas ocasiones, no hemos estado a la altura del compromiso que como científicos sociales debemos

asumir con el logro de una sociedad mejor y más justa. Sin duda, la complejidad del tema y las obvias dimensiones políticas del mismo puede haber estado determinando ese relativo abandono del estudio de la violencia política.

Los ejemplos de violencia política que se expusieron al inicio de este capítulo evidencian, de modo claro, alguna de las dificultades e incluso trampas que podemos encontrarnos a la hora de tratar esta cuestión. Efectivamente, la violencia política ha sido una constante a lo largo de la historia, ha sido utilizada por agentes muy distintos y con propósitos muy diferentes: imponer un determinado sistema político, recuperar libertades, eliminar a los opositores, intentar modificar el estatus de un grupo o comunidad, etc. Esto revela que las motivaciones, estrategias y la construcción del propio discurso que da lugar al uso de la violencia, será distinto dependiendo desde dónde se ejerza la violencia. Todo ello sirve para recordar la ambigüedad moral que en ocasiones rodea a este tipo de acciones. Esto es, la violencia política se ha utilizado para someter y silenciar a la población, pero también ha estado al servicio del cambio social. De hecho, Apter (1997) afirma que «pocos cambios básicos en el contenido y alcance, lógica y prácticas de la libertad e igualdad han tenido lugar de modo pacífico, dentro de los marcos de la política institucional» (p. 3). Con esto se indica, al margen del objetivo específico que con esas acciones se pretendan, que la violencia no es algo extraño a la dinámica política, al menos bajo determinadas circunstancias. Esta idea fue expresada de forma mucho más nítida por Clausewitz cuando afirmó que «la guerra es una continuación de la política por otros medios».

Una manifestación clara de que la valoración del uso de la violencia depende de la perspectiva de los actores implicados, la encontramos a la hora de definir esos actos. El ejemplo más evidente se encuentra con el empleo de las etiquetas terrorismo y terrorista. En un apartado posterior de este capítulo, trataremos con más detenimiento estas cuestiones de definición y concepto, pero, de momento, simplemente recordemos que los que para unos son terroristas, son luchadores de la libertad o héroes

para otros. Y esto vuelve a poner de manifiesto lo que comentamos en las primeras líneas de este trabajo: la importancia de que la psicología social y política se implique activamente en la comprensión de este fenómeno. No en vano, lo comentado anteriormente alude a la construcción de categorías e identidades sociales, a la interpretación y atribución de las causas de la violencia, a los procesos de legitimación de la misma, etc. Esto es, a cuestiones que son centrales en nuestra disciplina.

2. APROXIMACIÓN CONCEPTUAL A LA VIOLENCIA POLÍTICA

La violencia política admite distintas lecturas e interpretaciones. Esto viene provocado por la existencia de diferentes formas de ejercerla, por la pluralidad de los actores implicados y por los objetivos tan variados que se pretenden conseguir con el recurso a ese tipo de acción política. Por estas razones, resulta necesario clarificar qué cabe entender por violencia política, los tipos que existen, así como apuntar algunos elementos que están implicados en el inevitable y necesario debate moral sobre este tema.

2.1. Definición de violencia política

En uno de sus trabajos más conocidos, Tilly (1978) afirma que la violencia «es toda interacción social como resultado de la cual hay personas u objetos que se sienten dañados físicamente de manera intencionada, o a los que se amenaza de manera creíble con padecer dicho quebranto» (p. 176). La violencia, por tanto, implica un tipo de relación que está mediada por el uso, o amenaza, de la fuerza.

A pesar de que la definición de Tilly ha logrado una cierta popularidad, lo cierto es que deja de lado algunos aspectos que son esenciales para entender la auténtica naturaleza de la mayor parte de los actos violentos y, en especial, los políticos. Más en concreto, la evidencia empírica acumulada a partir de las investigaciones sobre la violencia en diversos ámbitos sugieren la utilidad de distinguir en-

tre dos tipos de agresiones: reactiva e instrumental. Como señalan algunos autores, el asesinato por celos es un buen ejemplo de la *violencia expresiva*, mientras que la agresión de un atracador a su víctima ilustra mucho mejor el concepto de *violencia instrumental*. Las diferencias entre estos dos ejemplos son fáciles de percibir: mientras el marido ciego de celos usa la fuerza respondiendo a un impulso emocional intenso (de ahí la expresión «crimen pasional»), el atracador usa la violencia, la *instrumentaliza* para robar a una víctima que, de no ser agredida, podría resistirse al atraco. Además, los actos de violencia instrumental suelen ser premeditados, planificados con una cierta antelación: no hay atraco improvisado. Esta distinción entre expresividad e instrumentalidad es importante para conocer la verdadera dimensión de la violencia política. Por ejemplo, según Le Bon, los actos reivindicativos y a veces violentos protagonizados por «las masas» eran básicamente expresivos o, como él mismo las llamaba, irracionales. A partir de este supuesto, los análisis de Le Bon subestimaban el valor explicativo de las circunstancias sociales a las que dichas masas se enfrentaban, un error que Voltaire evitó con acierto en su obra *The Ruins*, donde afirma que la acción colectiva de las masas constituye a veces la única posibilidad de la que disponen los más débiles para intentar incidir en el curso de los acontecimientos políticos. Por tanto, esas conductas no serían irracionales, sino que serían respuestas adaptadas a un contexto político muy determinado. Las indicaciones de Voltaire nos hacen ver dos elementos determinantes de todo acto de violencia política. Como las masas, los protagonistas de la violencia política persiguen ciertos objetivos, obviamente políticos. En segundo lugar, dichos actores no ejercen la violencia en un vacío social, sino que dicha violencia y los objetivos que persigue sólo adquieren justificación y sentido dentro de un contexto social y político determinado. Por muy duros y dramáticos que resulten los actos de violencia política, y por difícil que pueda parecer que los ejecutores de las manifestaciones más crueles pertenezcan a la especie humana, no debemos obviar que son una respuesta a una situación que se percibe como conflictiva y que se pretende

modificar. Siempre que se reconoce un acto de violencia política puede presuponerse la existencia de un conflicto previo aunque no es menos cierto que la violencia es sólo una de las maneras de gestionar los conflictos políticos, aunque no la única (véase De la Corte, Blanco y Sabucedo, 2002).

De forma más ajustada a estos comentarios previos, Gurr (1970) señala que «la violencia política se refiere a todo ataque colectivo dentro de una comunidad política contra el régimen político, sus actores o sus políticas» (pp. 3-4). Por su parte, Apter (1997) afirma que «el desorden de la violencia política tiene como propósito explícito derrocar un régimen tiránico, redefinir y hacerse cargo de la justicia e igualdad, alcanzar la independencia o autonomía territorial, imponer una religión o creencias» (pág. 5). Aunque en estas dos definiciones están presentes los dos elementos que señalamos anteriormente (instrumentalidad y situación de conflicto), sin embargo muestran una perspectiva unidireccional y, por tanto, parcial de la misma. Esto es, de ellas podría deducirse que la violencia política es un instrumento utilizado únicamente por aquellos que desafían un orden socio-político determinado. Pero como la historia nos ha mostrado de manera reiterada, eso no es cierto. La violencia ha sido utilizada por actores muy diferentes que persiguen objetivos muy variados. Por tal motivo, es preciso ampliar la definición de violencia política para poder dar cabida a esa realidad diversa. En este sentido, proponemos una definición más inclusiva en la que por *violencia política se entienda el uso de la fuerza, o la amenaza de su utilización, para el logro de fines políticos, sean éstos cuales fueren*.

2.2. Tipología de la violencia política

Dada la gran variedad de acciones que tienen cabida dentro de la definición de violencia política que hemos propuesto, es necesario establecer algún tipo de clasificación que nos permita aprehender mejor la distinta naturaleza y objetivos de las mismas.

Zimmermann (1983) analiza esta cuestión considerando dos dimensiones importantes: la lega-

lidad y la legitimidad de la violencia política. La combinación de esos dos criterios da lugar, como se muestra en el cuadro 11.1, a cuatro posibilidades.

CUADRO 11.1

*Tipología de la violencia política
(tomado de Zimmermann, 1983)*

		Dimensión de legalidad	
		Violencia legal	Violencia ilegal
Dimensión de legitimidad	Violencia legítima	1	3
	Violencia ilegítima	2	4

Antes de comentar ese cuadro, es pertinente que recordemos que desde Weber se asume que el Estado tiene el monopolio de la violencia legítima, esto es, de aquella violencia que resulta imprescindible para garantizar el bienestar y tranquilidad del conjunto de la ciudadanía. Tal y como acertadamente señala Cortina (1996), el Estado se encuentra moralmente justificado al uso de la violencia cuando se den tres circunstancias: «que recurra a la violencia indispensable, dentro del ámbito de la legalidad, que no aumente la violencia existente con sus actuaciones y, por supuesto, que sea legítima» (p. 64).

Teniendo en cuenta lo anterior, la violencia tipo 1, legal y legítima, identificada por Zimmermann, sería la que de acuerdo con la tradición weberiana correspondería ejecutar al Estado. A pesar de que ésta es la única forma de violencia que moralmente le está permitido a un Estado, en ocasiones recurren a acciones que se encuadran dentro de los otros tipos. Éste es el caso de cuando promulgan leyes que atentan contra derechos básicos de los ciudadanos (tipo 2), o cuando asesinan, muchas veces utilizando grupos interpuestos, a oponentes políticos (tipo 4).

La violencia ilegal es, por definición, propia de los grupos que se oponen al poder establecido.

Pero, al margen de que vaya contra el marco jurídico, es preciso también considerar, hasta qué punto resulta o no legítima. De nuevo, por tanto, se introduce el tema del relativismo moral. Y aquí habría que tener presentes dos criterios: el tipo de violencia empleada y las causas que la originan.

Respecto al primero de ellos, nos encontramos con una amplia gama de posibilidades, que van desde las que no suponen ningún tipo de daño físico ni material, hasta las más extremas como el terrorismo o la guerrilla. De éstas, sin duda, es el terrorismo, por sus especiales características, el que ha ocupado una mayor atención en los últimos años y posiblemente siga haciéndolo en el futuro. Marsella (2003) señala que definir el terrorismo es un debate sin fin. Efectivamente, son muy numerosas y no siempre satisfactorias, las maneras en las que se ha intentado describir este fenómeno. Por ello, este mismo autor identifica algunos aspectos que son comunes a varias de esas definiciones: 1) el uso de la fuerza o violencia; 2) realizada por individuos o grupos; 3) dirigida hacia los ciudadanos; 4) con el objetivo de provocar temor, y 5) como un medio de coaccionar a individuos o grupos para que cambien sus posiciones sociales o políticas (Marsella, 2003, p. 16).

Teniendo en cuenta las características anteriores, no debería haber demasiadas dificultades en calificar a un hecho como terrorista o no. Sin embargo, eso no es así, dado que ese término tiene connotaciones negativas y, por ello, es utilizado como un arma política más. De tal manera, que los que están a favor de los objetivos que animan esos actos, se resistirán a calificarlos de terroristas, mientras que sus detractores enfatizarán esa denominación. Taylor (1988) reflejó de manera muy clara esta situación cuando afirmó que «hay una gran hipocresía sobre el terrorismo político. Lo condenamos con firmeza —excepto que nosotros o personas próximas recurran a esas acciones—. En éste último caso, lo ignoramos, lo disculpamos o le asignamos etiquetas como «liberación» o «defensa del mundo libre» u honor nacional para presentarlo de manera distinta a como es» (p. 3). Pero lo que debe quedar claro es que este tipo de actos, sean quienes sean sus autores y la causa que defiendan, no debe

ser nunca legitimado. Ellacuría lo manifiesta de manera precisa y contundente: «el terrorismo, definido como el uso de la violencia sobre todo física contra personas indefensas, sean civiles o no, con el objeto de aterrorizar, es siempre reprobable, tanto más reprobable cuanto mayor sea el daño infligido y la indefensión de las víctimas».

El segundo criterio señalado por Zimmermann, el de la legitimidad, posibilita que determinadas acciones violentas, el caso más citado es el de las guerrillas, tengan un cierto respaldo moral. En este caso se habla de una violencia de respuesta ante una situación totalmente adversa para el grupo que la ejecuta. Cortina (1996) señala que para que esa violencia pueda ser considerada legítima tiene que ser la mínima indispensable, su finalidad ha de ser justa, haber agotado previamente las vías no violentas, y servir para desenmascarar la mentira con la que se encubre la violencia originante (Cortina, 1996, pág. 70).

De lo anterior cabe concluir que el recurso a la violencia no siempre es cuestionado. Por una parte, se justifica si es el Estado el que la lleva a cabo, pero siempre y cuando cumpla con los criterios de legalidad y legitimidad. Por otra, en el caso de los grupos insurgentes, y exceptuando al terrorismo, el resto de las acciones violentas deberán ser analizadas desde la óptica de su legitimidad. Esto significa que será preciso un análisis concreto de cada situación para comprobar si las condiciones particulares en que se encuentra el grupo y el contexto al que se enfrenta legitima o no el empleo de esos métodos. Pero es importante hacer notar que aunque la violencia política sea legítima en algunos casos, la historia nos demuestra que en muchas ocasiones se pueden producir efectos perversos en su evolución posterior que la acaban convirtiendo en parte importante del problema y no en su solución.

3. CONFLICTO Y ACCIÓN POLÍTICA

En el apartado anterior aludimos a que existen actos de violencia política que resultan legítimos. Para que eso ocurra tiene que existir una interpretación de la situación que haga justo y razonable

el recurso a la violencia. Por tanto, una cuestión central en toda esta problemática es la manera en que se presentan los distintos acontecimientos y circunstancias: qué aspectos se destacan, cómo se definen, qué tipo de explicaciones se brindan, etc. De lo que estamos hablando, en definitiva, es de que la realidad hay que interpretarla y los diferentes discursos que se elaboren sobre la misma van a ser claves para incentivar un tipo u otro de comportamiento.

3.1. Conflicto y discurso social

Empecemos por la constatación de un hecho: en toda sociedad y en todo momento, existen multitud de situaciones que potencialmente pueden desembocar en conflictos sociales generadores de violencia. Wagner y Long (2003) señalan cuatro motivos o necesidades básicas que pueden conducir al conflicto: reparto desigual de recursos, seguridad, autodeterminación y respeto a las identidades sociales.

Los conocidos e ingeniosos estudios de Sherif ya mostraron en su momento cómo se pueden generar conflictos, incluso entre grupos donde existía una relación previa de colaboración, introduciendo metas y objetivos incompatibles para ambos. Por su parte, las investigaciones desarrolladas dentro del paradigma del grupo mínimo también fueron totalmente explícitas al señalar que el simple proceso de categorización daba lugar a comportamientos de máxima diferenciación intergrupala, con el objetivo de lograr una identidad social positiva para el endogrupo.

Esos trabajos realizados en psicología social nos llevan a tener que reconocer que el conflicto es una realidad omnipresente en nuestras sociedades. Sin embargo, también hay que manifestar que no todas las comunidades reaccionan de la misma manera ante condiciones semejantes, y que no todos los conflictos tienen las mismas características. En unos casos, podemos observar que existe una total inhibición por parte de los grupos ante situaciones claramente injustas y humillantes para ellos. En otros casos, se recurre a diferentes procedimientos

para su resolución, que pueden ir desde la negociación hasta el empleo de diferentes formas de acción política, incluida la violencia.

Esa diferente manera de actuar viene motivada por el modo en que los sujetos interpretan la situación. Tal y como en su momento mostraron los teóricos de la *new look* en percepción, lo relevante a la hora de la acción, no son sólo las condiciones y circunstancias objetivas, sino cómo éstas son percibidas e interpretadas por los sujetos. Siendo como es la situación un referente fundamental para la comprensión de la conducta, como ya establecieron sabiamente algunos de los pioneros de la psicología social, aquella es susceptible de ser interpretada de distinta manera, de acuerdo con el sistema de creencias, valores y representaciones que cada persona trae a la situación.

Desde la perspectiva que estamos defendiendo, lo significativo será cómo las personas definen e interpretan la realidad en la que se encuentran, ya que ello determinará una forma de conducta u otra. Esos diferentes discursos sobre la realidad se desarrollan fundamentalmente a través de las redes y grupos sociales. En ellos los sujetos debaten, cambian impresiones, analizan su situación, contrastan sus puntos de vista con otros miembros del grupo; en definitiva, van configurando una visión sobre el mundo social que les rodea, sus problemas, sus responsables, posibles soluciones, etc. La importancia que tienen esas redes y grupos en la configuración de los discursos de los sujetos, ya había sido señalada en los años cincuenta del siglo pasado. En su estudio de la incidencia de los medios de comunicación de masas en las campañas electorales, Katz y Lazarsfeld cuestionaban la teoría hipodérmica, vigente en aquellos momentos, y reclamaban un mayor interés por los factores relacionados con la «gente». En su crítica a la teoría hipodérmica, esos autores apuntaban lo siguiente: «[...] se demuestra la subestimación en el que han estado las relaciones sociales del individuo con otras personas, así como el carácter de las opiniones y actividades que tiene con los demás, influyendo su respuesta a los medios de difusión» (Katz y Lazarsfeld, 1979, p. 27). Como puede observarse, la importancia de los grupos en la definición de la realidad ya había sido constata-

da hace años y desde ámbitos de trabajo diferentes al que aquí estamos tratando.

Los discursos que se van generando en esos grupos van perfilando su posición respecto al diagnóstico de una determinada situación y las posibles soluciones y estrategias de acción. Es por ello, por lo que, como señalamos en un apartado anterior de este trabajo, las acciones políticas en general, y la violencia en concreto, no pueden ser explicadas desde perspectivas individualistas, sino que hay que enmarcarlas dentro de esos discursos sociales más amplios que incluyen interpretaciones compartidas de la realidad. No se trata, pues, como señala la psicología social de corte individualista, de que el sujeto tenga determinadas motivaciones personales o ciertos sesgos cognitivos que le conducen a un tipo de acción u otra, sino que esas motivaciones y esos presuntos sesgos y distorsiones constituyen, de acuerdo con Moscovici (1981), parte de nuestras representaciones sociales y de la sociedad pensante.

Si el significado de la realidad no viene dado de manera automática ni espontánea, esto quiere decir que necesita ser construido. Y aquí se plantea uno de los temas psicosociales que nos parece más relevantes y que tiene, además, una indudable trascendencia política. Nos estamos refiriendo a la pugna existente entre distintas instancias de influencia social por imponer su particular interpretación de la realidad (Sabucedo, Grossa y Fernández, 1998). En esta cuestión están implicadas cuestiones tan destacadas como la generación de las representaciones sociales y del sentido común, mecanismos de persuasión, el papel de los *mass-media*, la influencia de las minorías activas, procesos de atribución de responsabilidades, etc.

3.2. Construcción del discurso de la acción política

La participación en acciones políticas supone un coste para los sujetos, que será tanto más elevado cuanto más radical sea la forma de acción elegida. Por tanto, la acción política sólo tendrá lugar si previamente se han elaborado un conjunto de ar-

gumentos que la justifiquen a la vez que motiven a los sujetos a implicarse en ellas.

En este apartado mencionaremos algunas de esas creencias, relacionadas con las condiciones en las que se encuentran los sujetos, explicaciones sobre las mismas y alternativas de solución. Como se observará, algunos de los elementos que comentaremos son comunes a diferentes modos de acción política. Y esto merece una breve aclaración. Obviamente la acción política no es sinónimo de violencia. Como es de sobra conocido, actualmente la ciudadanía dispone de un muy amplio repertorio de acciones políticas para tener incidencia en los asuntos públicos, y algunas de ellas aunque puedan ser ilegales no son violentas (Sabucedo y Arce, 1991). El motivo de que aquí se aluda a un término general como el de acción política es doble. Por una parte, y de acuerdo con los planteamientos que habíamos realizado al principio de este trabajo, se quiere enfatizar el hecho de que la violencia política, por muy dramática que en ocasiones resulte, es una modalidad más de acción política. Extrema eso sí, criticable en la mayor parte de las ocasiones, pero, en última instancia, una forma de acción política. En segundo lugar, y de acuerdo con lo anterior, la violencia política comparte muchos de los determinantes de la acción política, especialmente en su modalidad no institucional. A continuación comentaremos algunos de los factores que están implicados en este tipo de comportamiento

1. Deprivación relativa fraternal

Éste es uno de los elementos básicos que dan lugar a la realización de acciones políticas de protesta. Obsérvese que nos referimos a la deprivación relativa fraternal y no a la deprivación simplemente. Esto obedece a dos razones. En primer lugar, lo importante no es tanto la situación de privación en la que vivan las personas, sino la percepción que ellos tengan de la misma (Sabucedo, 1988). Es por este motivo por lo que en muchas ocasiones personas que se encuentran en una situación clara de deprivación no se movilizan y, en cambio, sí lo hacen otras con unas condiciones que, objetivamente, son mucho mejores. La explicación se encuentra en que

lo relevante es la insatisfacción provocada por la inconsistencia entre la situación en la que se encuentra el sujeto y sus expectativas. Esa insatisfacción se convierte, de este modo, en un elemento motivador que conduce a la realización de conductas tendentes a lograr las metas deseadas. Es por ello por lo que se habla de deprivación relativa y no de deprivación absoluta, porque lo que importa es la percepción que tiene la ciudadanía sobre lo justo o injusto de las condiciones en las que viven.

En segundo lugar, para que esa deprivación relativa se convierta en elemento activador de la acción política, es preciso que se manifieste a nivel grupal. Esto es, las personas deben asumir que la situación de marginación y desamparo no le ocurre únicamente a ellos, sino también a otras con las que comparte determinadas características. Aquí conviene recordar la distinción clásica establecida en su momento por Tajfel, respecto a las estrategias a las que pueden recurrir los sujetos para modificar una situación que perciben como adversa. Por una parte, estaría la movilidad social. Ésta es una estrategia a través de la cual se buscan salidas de tipo individual: ser reconocido más allá de pertenecer a un determinado grupo, cambiar de grupo, lograr éxito económico, etc. Pero en muchas ocasiones esta alternativa no es posible, especialmente en aquellos casos en los que la marginación, minusvaloración o discriminación están vinculados a la pertenencia a un grupo o colectivo social determinado. Cuando esto ocurre, es preciso optar por una segunda estrategia: el cambio social. En este caso, la solución no será ya de tipo individual, sino colectiva, favoreciendo a todos los miembros del grupo.

La deprivación relativa fraternal está estrechamente relacionada a uno de los conceptos más relevantes de la psicología social, como es el de la identidad social. Tal y como en su momento fue enunciado por Tajfel, la identidad social es «[...] aquella parte del autoconcepto del individuo que se deriva de su pertenencia a un grupo social junto con el significado emocional y valorativo de dicha pertenencia». Los grupos no existen en un vacío social. Antes al contrario, están inmersos en un contexto de relaciones intergrupales en el que existen importantes diferencias entre ellos y en donde

el poder no está igualmente distribuido. Esa asimetría de poder es la responsable no sólo de que algunos grupos estén en una posición privilegiada respecto a otros, sino de que también existan conductas de discriminación, amenaza a la seguridad, a la valoración de las señas de identidad, etc., de los grupos menos favorecidos. La privación relativa fraternal implica que los sujetos interpretan la situación en la que se encuentran en términos de relaciones intergrupales, en las que la identidad social desempeña un papel básico. Esto es, no son las características personales las que impiden la consecución de determinados objetivos en diferentes ámbitos: económicos, políticos, etc., sino el hecho de pertenecer a un grupo o comunidad que se encuentra en una situación de inferioridad o dependencia respecto a exogrupos con más poder. Cuando existe un discurso que interpreta las situaciones de discriminación y agravio en términos de relaciones intergrupales injustas e ilegítimas, y ese discurso es asumido por una parte del grupo, se optará por las estrategias colectivas para el cambio de esas situaciones. En este sentido, por tanto, la identidad social cumple varias funciones: proporciona un sentido de pertenencia grupal, suministra un conjunto de creencias para interpretar la realidad social, y posibilita el desarrollo de acciones políticas colectivas.

La privación relativa fraternal se convierte, pues, en un elemento significativo para explicar la acción política (Klandermans, De Weerd, Sabucedo y Costa, 1999; Major, 1994). De todas las maneras, y como ocurrirá con el resto de variables que comentemos, no debe establecerse una relación causal directa entre la situación de privación relativa en la que se encuentre un grupo y su implicación en actividades políticas. Esto es debido a que otros factores están modulando esas relaciones, y que la decisión final de participar o abstenerse, o de optar por vías violentas o pacíficas, va a venir determinada por las relaciones concretas que se establezcan entre ellos.

2. Centralidad de la privación

En el punto anterior señalamos a la privación relativa fraternal como uno de los elementos po-

tencialmente facilitadores de la acción política. Pero su mayor o menor relevancia va a estar en función de la centralidad que esa privación tenga en la vida de los ciudadanos. De tal manera que, como es lógico, la privación no conducirá a los mismos comportamientos políticos. En unos casos, por el área periférica a la que afecta o por su baja intensidad, no tendrá ningún tipo de incidencia en la acción política grupal; mientras que en otros provocará una activación emocional y cognitiva que dispondrá al sujeto a realizar cualquier tipo de acción con la finalidad de modificar un estado de cosas que se considera insostenible.

Para que las acciones políticas realizadas por el grupo, especialmente aquellas más extremas, puedan tener una cierta legitimidad y llegar a ser comprendidas por una parte significativa de la ciudadanía, es preciso que tengan una correspondencia con el grado de injusticia o discriminación que padecen. Si la población no percibe una proporcionalidad entre ambos aspectos, esos comportamientos serían rechazados. Si, por el contrario, se percibe que el grupo está en una situación desesperada y dramática, se tenderá a justificar sus actos, a pesar de que impliquen el recurso a la violencia. Como puede observarse, este planteamiento nos remite a aquella discusión previa sobre la dimensión moral de la violencia. Los actos violentos son en principio condenables, pero en determinadas circunstancias pueden resultar legítimos. Y eso ocurre cuando se trata de una violencia que tiene como objetivo resistir y/o evitar que el grupo o comunidad se vea afectado en sus necesidades más básicas.

Pero la mayor o menor centralidad de la privación no es algo estático ni inmutable. Diversas circunstancias o acciones concretas pueden hacer que en un momento determinado esa dimensión pase a ocupar un papel central. Por ejemplo, las ventajas obtenidas por otros grupos pueden activar el proceso de comparación social que conduce a la percepción de un trato desigual para el endogrupo: o una actitud de rechazo a alguna demanda o una discriminación encubierta, puede dar lugar a ese mismo sentimiento. En definitiva, diferentes hechos y la interpretación que los diferentes grupos realicen de los mismos, pueden convertir la privación

en un elemento central en las representaciones de los sujetos sobre la realidad en la que se encuentran.

3. Confianza en el sistema

La gravedad de la situación en la que se encuentra el grupo es un elemento que, en principio, justificaría el empleo de formas violentas de participación. Sin embargo, ello no es suficiente. Además, es preciso que no existan, o estén bloqueadas, las vías democráticas y pacíficas de resolución de conflictos. Por esta razón, es importante que el sistema político tenga la suficiente sensibilidad para responder de modo constructivo y eficaz a las necesidades, demandas y aspiraciones de los diferentes colectivos.

Una de las ideas centrales que venimos manteniendo a lo largo de estas páginas es que el comportamiento no puede entenderse al margen de cómo los sujetos perciben e interpretan su contexto. En el tema de la violencia política, la evaluación del sistema, la sensibilidad que se le atribuya para satisfacer las necesidades de los distintos grupos y la confianza que genere, es un factor crítico que puede animar o inhibir esas acciones.

Autores clásicos en el campo de la cultura cívica y la partición política, como Almond y Verba (1965), afirmaron que la confianza que la ciudadanía deposita en el sistema va a determinar en gran medida el tipo de acción política que se emprenda. Por confianza en el sistema vamos a entender no sólo la credibilidad que merecen los diferentes partidos, sino también la propia capacidad atribuida al sistema para responder a las necesidades, a los cambios, que va demandando la sociedad. Esto es, hasta qué punto las diversas aspiraciones tienen posibilidad de ser escuchadas y atendidas de modo justo y razonable dentro del marco político-jurídico vigente.

Las relaciones que los diferentes grupos sociales han ido manteniendo durante años con las instancias de poder, han ido creando una cultura de confianza o recelo respecto a la sensibilidad del sistema para atender sus expectativas. Y ello determinará que se opte por modos institucionales de acción política o por vías ilegales, sean pacíficas o

violentas. Cuando determinados grupos no le conceden ningún tipo de legitimidad al sistema, perciben que no tienen posibilidad alguna de incidencia y que desde el poder se actúa sistemáticamente contra ellos, existen más posibilidades de que recurran a la violencia para tratar de modificar un *status quo* que consideran totalmente adverso para sus intereses (Wright, 1981).

Como ha sido puesto de relieve en numerosos trabajos, las sociedades democráticas occidentales están viviendo una crisis de confianza respecto a sus representantes políticos. Lo que se está cuestionando no es el sistema democrático, sino la forma de actuar de la clase política. Y no conviene olvidar que la confianza en las instituciones y en los líderes políticos constituía uno de los elementos centrales del clásico concepto de cultura cívica. Si nos atenemos a los resultados que antes hemos mencionado, parece que esa cultura se encuentra inmersa en una auténtica crisis. Las consecuencias que esto puede acarrear son muy serias y su análisis va más allá del objetivo de estas páginas. Lo único que queremos destacar aquí es el hecho de que ese recelo hacia la clase política puede llegar a provocar, en determinados momentos, una deslegitimación del sistema. Si eso llegase a ocurrir, se estaría justificando, prácticamente, el recurso a cualquier forma de acción política.

4. Atribución externa de responsabilidades

Otro de los elementos que intervienen en esa cadena causal que finaliza en la acción o inhibición política es la atribución externa de responsabilidades (Gurin, 1985; Sabucedo y Rodríguez, 1990; Snow y Benford, 1988). En ocasiones, pueden observarse situaciones en las que existe una conciencia de privación relativa, donde esa privación es cognitiva y vitalmente central, pero sin embargo no existe ninguna acción encaminada a su modificación. En estos casos, lo que puede estar ocurriendo, al margen de otras circunstancias que comentaremos posteriormente, es que no se haya definido a un agente o instancia política externa como responsable de esas condiciones en las que se encuentra el grupo.

Para que la acción política se pueda producir, ha de existir necesariamente un proceso de atribución externa de responsabilidades. Obviamente, si no se responsabiliza a algún agente externo la movilización política no tiene sentido. Pues ¿contra quién movilizarse?

La identificación de un responsable político externo puede verse interferida por la existencia de discursos atribucionales que señalan a otras fuentes como causantes de las situaciones adversas en las que se encuentran los grupos. Por una parte, es posible aludir a factores azarosos o de mala fortuna; por otra, cabe responsabilizar a las propias víctimas por los males que padecen. Creemos que no descubrimos nada nuevo si afirmamos que, en ocasiones, determinadas teorías psicológicas, con su énfasis en las dimensiones intrapersonales y la marginación de los factores sociales y contextuales en los que tiene lugar la conducta, están contribuyendo a dirigir la atención de manera exclusiva hacia los que sufren las condiciones adversas olvidando los agentes causales que se sitúan en otro nivel de explicación (Sabucedo, 1996). Si se da ese fenómeno de autoculpabilización o una atribución al azar, se habrá roto la cadena causal que conduce a la movilización y a la acción política.

Teniendo en cuenta lo anterior, el grupo debe señalar a un «ellos», que son los causantes de la situación de privación en la que se encuentran. Ese proceso de identificación de un adversario está contribuyendo también, de hecho, al reforzamiento de un elemento básico en este tipo de acciones: el logro de una identidad y cohesión grupal. Si existe un «ellos», que son los responsables de los males del grupo, es que existe un «nosotros», que son todos los que están sufriendo las condiciones adversas. Esta dinámica de categorización «ellos-nosotros» constituye una de las dimensiones necesarias para que el enfrentamiento político tenga lugar (Tajfel, 1984).

5. Eficacia

Los aspectos que comentamos anteriormente resultan importantes para animar a la ciudadanía a implicarse en la acción política, incluida la violen-

ta. Efectivamente, la privación relativa, la identificación de un adversario, la baja o nula confianza en el sistema, etc., constituyen claros antecedentes para ese comportamiento político. Sin embargo, en diversos estudios se ha comprobado que en una situación determinada pueden estar presentes todos esos elementos y, en cambio, no existir movilización social.

Lo anterior lleva a plantear que esos factores son muy significativos para crear una conciencia de necesidad de actuar para cambiar la situación, pero que en la decisión final de participar o inhibirse intervienen otras circunstancias que resultan más determinantes. Éste es el caso de la percepción de eficacia. En numerosas investigaciones, ésta resultó ser la variable con una mayor capacidad de explicar la participación ciudadana en diferentes modalidades de acción política (Klandermans y cols., 1999; Sabucedo, 1988; Sabucedo y cols., 1996; Wolfsfeld, 1986).

En algunas ocasiones, la variable de eficacia se ha asociado al factor de competencia cívica, de destrezas personales para influir en el curso de los acontecimientos. Sin lugar a dudas, esta variable de locus de control interno debe estar presente en los grupos de activistas. Pero es importante dejar claro que este aspecto no puede ser reducido a una dimensión de estilo cognitivo individual. Es la interacción que las personas mantienen con su medio, la que genera un tipo u otro de sentimientos sobre la eficacia política. El continuado fracaso de las acciones de movilización conducirá a un estado de resignación psicológica que inhibe la participación política. Por el contrario, todos aquellos avances que se hayan producido a partir de una movilización social, quedarán grabados en la memoria colectiva como prueba de que este tipo de recurso conduce, en ocasiones, a un resultado favorable. Esto es lo que explica que ciertas comunidades sean más propensas o reacias que otras a la movilización. Las diferentes experiencias históricas han contribuido a generar distintas expectativas y representaciones sociales sobre la utilización de esas formas de acción política.

Los grupos, por tanto, se implicarán en aquellas actividades que consideren eficaces para el logro de

sus objetivos. Este dato avala la consideración de que las acciones políticas, especialmente las más comprometidas, entre las que habría que incluir a las violentas, tienen un carácter claramente instrumental. Por tanto, estos actos no son obra de desesperanzados, sino de personas y grupos que confían en su capacidad de modificar una correlación de fuerzas que les resulta desfavorable.

4. CREENCIAS Y ARGUMENTOS LEGITIMADORES DE LA VIOLENCIA POLÍTICA

De acuerdo con lo expuesto en el apartado anterior, si un grupo se siente fuertemente privado y estima que sus demandas no van a ser atendidas por la estructura de poder vigente, existirá una alta probabilidad de que recurra a acciones políticas violentas si cree que a través de ese medio conseguirá sus objetivos.

Al margen de esa violencia generada por los grupos que desafían el statu quo, y que es a la que nos hemos venido refiriendo en este trabajo, existe otra calificada en muchas ocasiones como institucional que tiene como objetivo mantener la actual situación y resistir los cambios que demandan otros sectores de la sociedad.

Las creencias legitimadoras de la violencia, a las que aludiremos a continuación, pueden ser utilizadas por cualquiera de las partes en conflicto. De hecho, lo que habitualmente ocurre es que ambos grupos apelan a esas creencias y argumentos. Por tanto, también en este terreno se produce una pugna importante entre las diferentes visiones e interpretaciones sobre las causas del conflicto y el papel de cada una de las partes enfrentadas.

Esas creencias legitimadoras de la violencia tienen, básicamente, dos finalidades. En primer lugar, tratan de lograr el apoyo de otros grupos y de la opinión pública para las conductas de violencia realizadas por el endogrupo. La violencia política provoca, en principio, un rechazo en la mayor parte de la población. Por ese motivo, y como ocurre con cualquier otra conducta que no es socialmente deseable, necesita ser justificada. De este modo, se in-

tenta evitar la condena que esos actos puedan provocar, y lograr, incluso, una cierta complicidad de la ciudadanía. En caso de lograrse, ese apoyo de la población se constituirá en uno de los elementos clave en el desarrollo posterior del conflicto. Esto ocurre, sobre todo, en los países democráticos donde el peso de la opinión pública puede influir de forma decisiva en la toma de decisiones políticas. Cuando la ciudadanía se posiciona a favor de uno de los contendientes o condena las acciones del otro, es muy difícil que los responsables políticos puedan mantener una posición contraria debido al enorme coste político que ello les pueda suponer. Por esta razón, cobra una especial importancia esas creencias legitimadoras de la violencia, pues en la práctica, son auténticos discursos con una finalidad persuasiva y política clara.

En segundo lugar, si esos conflictos violentos se perpetúan en el tiempo generan una situación social en la que el dolor, el miedo y la incertidumbre entran a formar parte de la vida diaria de cada uno de los miembros de esa sociedad. Esas creencias legitimadoras de la violencia pretenden que los ciudadanos, especialmente los miembros del endogrupo que pueden sufrir más directamente esas consecuencias, entiendan las razones de esa situación y, por tanto, asuman todos los costes que ese conflicto supone (Bar-Tal, 1998).

Las acciones violentas pueden tener como objetivo personas implicadas directamente en el enfrentamiento o inocentes. Algunas de las creencias que se utilizan para legitimar esos actos son comunes a ambos casos; sin embargo, otras son, necesariamente, diferentes. Por ello, estableceremos una diferencia entre ellas.

4.1. Discurso legitimador de la violencia contra el adversario

En numerosas ocasiones los grupos justifican abiertamente el uso de la violencia contra sus adversarios. En esos casos se suele recurrir a tres tipos de argumentos: se persigue un fin justo, existe una situación de victimización y el adversario es cruel e inhumano (De la Corte, Sabucedo y Blan-

co, 2001). A continuación analizaremos brevemente cada uno de esos aspectos.

1. La justicia de los fines

Al presentar los objetivos del grupo como razonables y necesarios, se está justificando el uso del conflicto para la consecución de los mismos. Al mismo tiempo, defender la bondad absoluta de esas metas supone, de hecho, la descalificación de los puntos de vista de los adversarios, ya que irían contra aquellas demandas que se consideran lógicas y deseables. Desde esta perspectiva el grupo que ejerce la violencia se dota también de una mayor superioridad ética sobre el adversario. Esto es, se verá sometido a todos los sufrimientos que entraña un enfrentamiento violento por defender algo justo, mientras que el adversario lo hace por intereses menos nobles como privar de derechos a ese grupo, intentar imponer sus posiciones, amenazar su supervivencia, etc.

El lector de estas páginas puede realizar el ejercicio de analizar los motivos que históricamente aducen las partes en conflicto para justificar sus acciones violentas y se encontrará con referencias de este tipo: modificar un orden social injusto, garantizar la seguridad, luchar contra el mal, etc. En todos esos casos, pues, la violencia se presenta como un instrumento al servicio de un bien superior. Sabucedo, Rodríguez y Fernández (2002) analizaron los comunicados de ETA y de grupos próximos a esa organización terrorista después de abandonar una tregua de catorce meses. En el comunicado de ETA de febrero de 2002 en el que puso fin a la tregua afirma que «defender la democracia española» bajo la protección de las fuerzas armadas españolas cuando la democracia vasca está prohibida y la defensa de Euskal Herria se castiga con la cárcel y la muerte, no será nunca legítimo» (p. 74). En otro momento de ese comunicado señalan: «Hay que vivir como euskaldun, hacer frente a los estados que oprimen a nuestro pueblo [...] conseguiremos entre todos la democracia para Euskal Herria, unas instituciones de los ciudadanos vascos y que todo ciudadano vasco tenga los mismos derechos en cualquier parte del país [...]» (p. 74).

Como puede observarse, ETA elabora el discurso justificador de su razón de ser y actividad basándose en la existencia de una presunta opresión de lo que denominan Euskal Herria y en la represión que sufren aquellos que la defienden. En su análisis hay dos aspectos que vale la pena mencionar. Por una parte, está la extrema relevancia que ellos le conceden a esa situación que previamente ha sido definida como dramática. Esto los legitimaría a realizar acciones acordes con la ese panorama que han descrito. En segundo lugar, establecen una asociación entre la interpretación de la realidad que hace un grupo muy concreto, ETA y sus simpatizantes, con una categoría más general como es lo vasco. De esta manera, la que es una de las posibles maneras de entender las aspiraciones de los vascos se toma como la única legítima. El objetivo es lograr crear una identificación entre ese grupo, ETA, y el conjunto de la ciudadanía a la que pretende representar. Por esta razón, no se habla de un conflicto entre ETA y otros grupos políticos tanto vascos como del resto de España, sino que para darle una mayor dimensión al conflicto y convertirse en protagonista central del mismo, recurre al empleo de categorías más amplias como son las de Euskal Herria frente a la de España.

2. Deslegitimación del adversario

En este caso, se trata de categorizar de forma negativa a los adversarios de tal manera que se consiga crear una actitud, lo más generalizada posible, de rechazo hacia ellos. De acuerdo con Bar-Tal (2000) esas creencias deslegitimadoras se pueden clasificar en cinco categorías:

- *Deshumanización*. Esto implica calificar a determinados grupos como inhumanos, o aludiendo a categorías subhumanas, tales como raza inferior y animales. En otras ocasiones el enemigo es clasificado como demonio, monstruo, etc. En todos esos casos la finalidad es desposeer a los otros de su naturaleza humana.
- *Proscripción*. Mediante la proscripción, los adversarios son categorizados como viola-

dores de normas sociales, tales como asesinos o ladrones.

- *Caracterización de rasgos.* Aquí a los enemigos se les atribuye rasgos de personalidad que son evaluados de forma extremadamente negativa por la sociedad, tales como agresivos o violentos
- *Uso de rótulos políticos.* La estrategia en este caso consiste en utilizar etiquetas lingüísticas que tienen una connotación negativa para la mayoría de ciudadanos de una comunidad. Por ejemplo, nazis, fascistas, imperialistas, capitalistas, comunistas, etc.
- *Grupos de comparación.* A los grupos a los que se les pretende deslegitimar se les compara con otros que simbolizan la esencia del mal en una determinada sociedad, por ejemplo, vándalos.

Si se logra el objetivo de deslegitimar y desacreditar al adversario, la batalla por el apoyo de la opinión pública estará ganada. Ya que será el otro, dadas sus características, el que provocó el conflicto y el responsable de que el enfrentamiento continúe. Por otra parte, también se estaría justificando la hostilidad hacia ellos. La historia nos muestra innumerables ejemplos de cómo este proceso de deslegitimación del adversario fue la antecámara de las acciones violentas emprendidas contra los adversarios.

En el trabajo anteriormente citado de Sabucedo, Rodríguez y Fernández (2002), se muestra cómo ETA deslegitimó a algunas de sus víctimas. En el comunicado que reivindicaba el asesinato del periodista Jesús López de la Calle, se decía lo siguiente: «bajo el disfraz de “opinante de la sociedad” ha pedido la detención, tortura y muerte de ciudadanos vascos con el lema fascista “A por ellos” y el hipócrita de “Basta ya” [...] junto a sus compañeros de grupo, ha abogado a favor de la opresión de Euskal Herria y de la perpetuación del conflicto [...]». Como puede observarse, a ETA no le fue suficiente acabar con una vida, sino que necesita justificarlo. Y eso lo hace negándole su derecho a opinar, en cuanto que no lo hacía como periodista, sino «bajo el disfraz de opinante de la

sociedad», e intentando deslegitimarle al incluirlo en categorías como fascista y cómplice de tortura y muerte. Esa misma lógica discursiva la encontramos cuando ETA se atribuyó el envío de un paquete bomba al periodista Carlos Herrera, al que se califica como «periodista-policía-español».

3. Victimización

El discurso de victimización persigue una doble finalidad. Por una parte, el endogrupo se presenta como la única víctima del conflicto. Para ello da una versión parcial del enfrentamiento: menciona el sufrimiento y penalidades del endogrupo y omite o minusvalora la del exogrupo. El objetivo es atraerse las simpatías y apoyos de otros sectores de la población. Por otra parte, la victimización supone atribuir al adversario toda la responsabilidad del conflicto. De esta manera, se convierte en el culpable no sólo del daño que sus propias acciones violentas producen, sino también del provocado por el contrario, ya que este último no es el causante del enfrentamiento. Así, cualquier acto violento que pueda cometer el grupo victimizado queda automáticamente disculpado.

La victimización pretende que la atención de los ciudadanos se dirija a aspectos diferentes cuando observan el comportamiento y actuaciones de los grupos enfrentados. En el que se presenta como víctima, lo importante es destacar el sufrimiento de sus miembros; mientras que del adversario se destaca su violencia y sus crímenes. Ilustremos este proceso con la referencia, de nuevo, al discurso de grupos próximos a ETA. En el diario *Gara* del 20 de diciembre de 2000 aparecen recogidas unas declaraciones de las gestoras pro-amnistía en las que enmarcan el acuerdo PP-PSOE por las libertades y contra el terrorismo en «los ataques que están dirigiendo contra el euskera, el sistema educativo y en definitiva, contra todas las iniciativas a favor de la construcción nacional». También señalan que «es un salto cualitativo por parte del Estado español en su apuesta represiva». Ese mismo diario se hace eco el 1 de diciembre de 2000 de un acto celebrado por las gestoras pro-amnistía de Navarra, y señala que «entre los asistentes se encontraban familiares de

personas muertas por las fuerzas de seguridad del Estado español o por los GAL [...] familiares de fusilados en la guerra del 36 [...] familiares de presos enfermos que tenían que estar ya en libertad [...] uno de los cientos de heridos en cargas policiales que perdió un ojo cuando era concejal [...] una de las 450 personas multadas por defender la libertad de expresión». Con ese tipo de actos e informaciones los grupos próximos a ETA tratan de contrarrestar el creciente rechazo que provocan los asesinatos y violencia de esa organización, y de esta manera seguir apareciendo como las principales e incluso únicas víctimas de esa situación.

4.2. Discurso legitimador de la violencia contra inocentes

En el apartado anterior señalamos que una de las estrategias utilizadas por los grupos violentos para justificar sus actos era deslegitimar a sus víctimas. Sin embargo, no siempre pueden recurrir a esa táctica. Esto ocurre cuando las víctimas son inocentes y, además, así lo percibe la población. En estos casos, el grupo tiene que enfrentarse a una opinión pública que critica y rechaza abiertamente esos crímenes. Por tanto, se ve en la obligación de construir un discurso que reduzca al máximo el coste que esa acción le pueda suponer, en términos de pérdida de apoyo social, y le permita seguir presentándose como la principal víctima del conflicto (véanse De la Corte, 2001; De la Corte, Moreno y Sabucedo 2004).

Un caso que ilustra bien esta cuestión es el secuestro y posterior asesinato por parte de ETA de Miguel Ángel Blanco ocurrido en julio de 1997. El 10 de julio de ese año, ETA secuestra a Miguel Ángel Blanco y amenaza con asesinarlo si en un plazo de 48 horas el Gobierno no procede al traslado de los presos de ese grupo a cárceles del País Vasco. Esa acción de ETA provocó una condena social como nunca antes se había visto y fueron millones de personas, de ideologías muy distintas, las que se movilizaron exigiendo a ese grupo que no cumpliera su amenaza. Sabucedo, De la Corte y Blanco (2003) analizaron el tratamiento informati-

vo que diversos medios de comunicación, entre ellos uno próximo a ETA, dieron a ese acto criminal. En ese estudio se puso de manifiesto que el diario que apoyaba las tesis de ese grupo terrorista construyó una versión de los acontecimientos basada, fundamentalmente, en tres elementos: atribución externa de responsabilidades, despersonalización de la víctima y valoración asimétrica del sufrimiento. A continuación, haremos referencia a cada uno ellos.

1. Atribución externa de responsabilidades

Desde el primer momento, *Egin*, el diario próximo a las tesis de ETA, intentó que la responsabilidad de ese acto criminal recayese en el Gobierno. Los titulares de esos días son harto elocuentes de lo que decimos. Así, el 11 de julio en la primera página del periódico y citando palabras del ministro del interior, se recoge la siguiente afirmación: «El Gobierno cumplirá con su obligación». El 12 de julio, el titular es el siguiente: «El Gobierno se prepara para un trágico desenlace», y el 13 de julio, el día después del asesinato de Miguel Ángel Blanco, el titular es: «El Gobierno no se movió y ETA disparó al concejal del PP». En todos esos titulares se hace siempre referencia al Gobierno. ETA, el grupo que cometió ese asesinato, sólo aparece mencionado el día 13 de julio y para señalar que «disparó», pero después de señalar previamente que el Gobierno no se había movido. Por tanto, la acción de ETA aparece como consecuencia de la inacción del Gobierno, siendo este último, pues, el responsable de esa cadena de acontecimientos.

Esa construcción de la realidad en la que el Gobierno aparece como el responsable de ese crimen, es todavía más evidente si lo comparamos con el tratamiento informativo que otros medios de comunicación le dieron a ese mismo hecho. Éste es el caso de *Deia*, periódico vinculado al PNV. Los titulares de esos mismos días fueron los siguientes. 11 de julio: «ETA secuestra a un concejal del PP de Ermua y amenaza con matarlo en 48 horas»; 12 de julio: «No le matéis»; 13 de julio: «ETA asesina a Miguel Ángel». A diferencia de *Egin*, *Deia* se-

ñala en todos sus titulares directamente a ETA y la responsabiliza del asesinato.

2. Despersonalización de la víctima

Miguel Ángel Blanco era un joven concejal de una pequeña localidad vasca, con muy poca significación política, de origen social humilde y muy integrado en la vida social de su pueblo. Ese perfil hizo que ETA no pudiese recurrir a la estrategia de deslegitimación de la víctima. Por ese motivo, y teniendo en cuenta el fuerte rechazo que provocó su acción, optaron por otra vía: la despersonalización de la víctima. Esto consiste en dar los menos datos y referencias posibles sobre ella. De nuevo, comparemos como *Egin* y *Deia* trataron este aspecto.

El día 11 de julio, *Egin* publicó una foto de Miguel Ángel en la página 10, la única que dedicó a informar del secuestro. El nombre de Miguel Ángel Blanco se asociaba a las siglas del PP, y sólo existe una referencia personal para destacar su militancia en ese partido y que era concejal del mismo en Ermua. El 12 de julio, día que finalizaba el ultimátum dado por ETA, *Egin* dedica cinco páginas en su interior a ese hecho, no publica ninguna foto de Miguel Ángel Blanco y no da ninguna información personal sobre la víctima o sus familiares.

El tratamiento informativo de *Deia* fue bien distinto. El 11 de julio publicó dos fotos de Miguel Ángel Blanco, una de ellas en la portada. La noticia se desarrolló en tres páginas en las que se incluyeron muchas referencias de tipo personal: hijo de una familia modesta, no profesional de la política, tocaba en una banda musical de su pueblo, acababa de lograr un trabajo, etc. El 12 de julio publicó tres fotos de Miguel Ángel Blanco, una de ellas en portada. También incluyó fotos de sus familiares y novia que reflejaban el estado por el que estaban pasando en esos momentos. También ese día dedicó un especial de 24 páginas a ese suceso, en dos de ellas se recogían declaraciones de familiares, amigos y compañeros de trabajo en el que se daban detalles personales sobre Miguel Ángel Blanco y se mostraba la angustia de sus allegados.

Ese análisis comparativo del tratamiento que ambos medios dieron a la víctima, muestra clara-

mente cuál fue la estrategia de aquellos próximos a ETA. *Egin* intentó despersonalizar a Miguel Ángel Blanco, presentándolo simplemente como miembro de un partido al que responsabilizaban de los males del País Vasco. Cuando no se muestran fotos de la víctima o de sus familiares, y no se dan referencias personales sobre ella, una persona no existe o, simplemente, queda reducido a un simple estímulo de una categoría política. De esta manera, se trata de evitar que la población pueda sentirse identificado psicológica y afectivamente con ella, con lo que también se reduce de forma significativa el impacto emocional de ese acto criminal. De hecho, la personalización de la víctima que realizaron distintos medios de comunicación, entre ellos *Deia*, fue uno de los elementos clave que contribuyeron a la reacción popular tan importante en contra de esa acción de ETA.

3. Valoración asimétrica del sufrimiento

Como comentamos en otro momento, los grupos que recurren a la violencia necesitan presentarse ante los demás como las auténticas víctimas de la situación. Pero ¿qué ocurre cuando esos grupos cometen actos criminales contra inocentes?, ¿cómo pueden, entonces, seguir autoatribuyéndose el papel de víctimas e intentar convencer de ello al resto de la población? En los casos en los que no puede deslegitimarse a la víctima, dadas las características de aquélla, y tampoco tiene éxito la despersonalización, el grupo necesita recurrir a una nueva estrategia que nosotros hemos denominado valoración asimétrica del sufrimiento (Sabucedo, De la Corte y Blanco, 2003). Veamos cómo *Egin* recurrió a ella en el tratamiento informativo del asesinato de Miguel Ángel Blanco. En su editorial del 13 de julio, y después de describir la muerte del concejal del PP como una tragedia, afirma «Hoy la noticia es Miguel Ángel Blanco. Sin embargo, el trato ilegítimo e inhumano a los presos vascos es una realidad constante [...]». En un artículo aparecido el 14 de julio en ese mismo periódico se echa mano de la metáfora de los árboles que no dejan ver el bosque, para señalar que «hoy el bosque en el que se encuentran sufriendo los presos vascos, la cau-

sa de la situación en la que nos encontramos, no puede verse por los árboles. Más de seiscientos presos, por quienes miles de personas han arriesgado sus vidas con huelgas de hambre y manifestaciones durante años, con el apoyo económico de amigos y familiares».

Una lectura atenta a ese discurso de *Egin* nos permite destacar los elementos clave de lo que hemos denominado valoración asimétrica del sufrimiento. Por una parte, no se denigra a la víctima, sino que incluso llega a lamentarse su muerte. Decimos lamentar, que no condenar. Porque *Egin*, y éste es un matiz importante, nunca condenó ese asesinato. Simplemente lo lamenta y habla de que es una tragedia. El mostrar esa presunta solidaridad con la víctima los hace aparecer más humanos y evita, en parte, las críticas que se les podrían lanzar por su insensibilidad hacia la muerte de un inocente. Por otra parte, a la vez que se habla de la tragedia del inocente, se recuerda que el sufrimiento de su grupo es mucho mayor y constante en el tiempo. Al establecer esa comparación, tratan de desviar la atención desde el asesinato de un inocente hacia la situación de su grupo. De esta manera, intentan reducir el impacto de ese crimen y construir una versión de los acontecimientos en los que ellos siguen apareciendo como las principales víctimas.

5. COMENTARIO FINAL

En este trabajo hemos mostrado algunos de los elementos que pueden conducir a determinados grupos a optar por la violencia política como una vía para tratar de modificar situaciones que consideran adversas. Nuestro análisis intenta subrayar algunas ideas fundamentales. Primera, aunque la acción política no siempre implica la comisión de actos violentos, la violencia ejercida con fines políticos es en gran medida una función de las mismas condiciones sociales que a menudo dan lugar a otras formas de acción política no violentas. Segunda, esas circunstancias sociales no influyen en los posibles actores políticos de manera mecánica, sino a través de los filtros interpretativos de los que dichos sujetos disponen para definir dicha realidad

social y política. A su vez, las interpretaciones de aquella realidad no se desarrollan en el ámbito de la subjetividad individual de los actores políticos, sino en el de los lazos de intersubjetividad previamente establecidos por los propios grupos de referencia y pertenencia. Tercera y última, la violencia política siempre requiere de un discurso que le otorgue legitimidad, aspecto al que hemos dedicado gran parte del espacio de este capítulo y que abre un nuevo campo de investigación psicosocial que merece ser explotado en el futuro, dada su enorme trascendencia.

La violencia política es la forma más dramática de expresión de los conflictos intergrupales. Las historias que hay detrás de los diferentes episodios de violencia política son múltiples y variadas, al igual que lo son las diversas formas que puede adoptar este modo de acción política. Por ello, en última instancia, la solución definitiva a ese problema obliga a tratar las cuestiones que están en el origen del mismo. Pero debe quedar claro que, bajo nuestro punto de vista, la existencia de un conflicto, sea del signo que sea, no legitima cualquier tipo de violencia, razón por la cual al principio de este capítulo recogimos algunas consideraciones éticas sobre el uso de la violencia.

Al margen de cuáles sean los actores de la violencia, la historia nos demuestra que, en última instancia, es el conjunto de la sociedad la que sufre en mayor medida las consecuencias de dicha violencia. Pero la sociedad civil puede y debe jugar un papel decisivo en la búsqueda de alternativas a esa dinámica de violencia. En primer lugar, haciendo ver a las partes enfrentadas el enorme coste personal, social y material que esa situación supone. En segundo lugar, cuestionando los discursos que tratan de deshumanizar a las víctimas del adversario o de justificar el sufrimiento de los inocentes. Y en tercer lugar, exigiendo a las partes en conflicto la búsqueda de vías pacíficas para la solución de los problemas. Esa tarea no es sencilla, pues supone un serio desafío a los procedimientos y estrategias de los grupos violentos. En un principio ese discurso va a intentar ser desacreditado. Pero como ha quedado patente en diversas ocasiones si se persevera en ese intento, cada vez serán más las personas que

se sumen a esa campaña. Y a medida que se incrementa el número de ciudadanos que exigen el fin de la violencia, se reduce el poder de los grupos violentos. Por último, el objetivo de reducir la vio-

lencia a su mínima expresión es complementario con el avance hacia una sociedad cada vez más justa, el reforzamiento de las instituciones democráticas y el Estado de Derecho.

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

- Beck, A. T. (2003). *Prisioneros del odio. Las bases de la ira, la hostilidad y la violencia*. Barcelona: Paidós.
- Blanco, A., Del Águila, R. y Sabucedo, J. M. (Eds.) (2005). *Madrid 11-M: un análisis del mal y sus consecuencias*. Madrid: Trotta.
- De la Corte, L., Blanco, A. y Sabucedo, J. M. (Eds.) (2004). *Psicología y derechos humanos*. Barcelona: Icaria-Antrazyt.
- Martín-Baró, I. (2003). *Poder, ideología y violencia*. Madrid: Trotta.
- Reich, W. (Ed.) (1994). *Orígenes del terrorismo*. Barcelona: Pomares-Corredor.
- Reinares, F. (1998). *Terrorismo y antiterrorismo*. Barcelona: Paidós.
- Waldman, P. y Reinares, F. (Eds.) (1999). *Sociedades en guerra civil. Conflictos violentos de Europa y América Latina*. Barcelona: Paidós.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Almond, G. y Verba, S. (1965). *The civic culture: Political attitudes and democracy in five nations*. Boston: Little Brown.
- Apter, D. (1997). *The legitimisation of violence*. Nueva York: New York University Press.
- Bar-Tal, D. (1998). Societal beliefs in times of intractable conflict: The Israeli case. *International Journal of Conflict Management*, 9, 22-50.
- Bar-Tal, D. (2000). From intractable conflict resolution to reconciliation: Psychosocial analysis. *Political Psychology*, 21(2), 351-365.
- Cortina, A. (1996). Ética y violencia política. *Sistema*, 57-71.
- De la Corte, L., Sabucedo, J. M. y Blanco, A. (2001). Ideología, racionalidad y derechos humanos: una función ética del análisis psicosocial. VII Congreso Español de Sociología. Salamanca, España.
- De la Corte, L. (2001). Los resortes del terrorismo. *Paepes de Cuestiones Internacionales*, 76, 45-52.
- De la Corte, L., Moreno, F. y Sabucedo, J. M. (2004). Dimensiones psicosociales del terrorismo. En L. De la Corte, L. A. Blanco y J. M. Sabucedo (Eds.), *Psicología y derechos humanos* (pp. 189-220). Barcelona: Icaria.
- De la Corte, L., Blanco, A. y Sabucedo, J. M. (2002). El artificio de la violencia. Fundamentos y obstáculos para el diseño de una cultura de paz y de derechos humanos. *Cultura y educación*, 14 (4), 373-390.
- Gurin, P. (1985). Women's gender consciousness. *Public Opinion Quarterly*, 49, 143-163.
- Gurr, T. (1970). *Why men rebel*. Princeton: Princeton University Press.
- Katz, E. y Lazarsfeld, P. F. (1979). *La influencia personal: el individuo en el proceso de comunicación de masas*. Barcelona: Paidós.
- Klandermans, B., De Weerd, M., Sabucedo, J. M. y Costa, M. (1999). Injustice and adversarial frames in a supranational political context: Farmer's protest in The Netherlands and Spain. En D. Della Porta, M. Kriesi y D. Rucht (Eds.), *Social Movements in a globalizing world* (pp. 134-147). Londres: McMillan Press.
- Major, B. (1994). From social inequality to personal entitlement: the role of social comparisons, legitimacy appraisals, and group membership. *Advances in experimental social psychology*, 26, 293-355.
- Marsella, A. J. (2003). Reflections on international terrorism: Issues, concepts, and directions. En F. M. Moghaddam y A. J. Marsella (Eds.), *Understanding*

- terrorism. Psychological roots, consequences, and interventions* (pp. 11-48). American Psychological Association: Washington, DC.
- Moscovici, S. (1981). *Psicología de las minorías activas*. Morata: Madrid.
- Sabucedo, J. M. (1988). Participación política. En J. Seoane, y A. Rodríguez (Eds.), *Psicología Política* (pp. 165-194). Madrid: Pirámide.
- Sabucedo, J. M. (1996). *Psicología Política*. Madrid: Síntesis.
- Sabucedo, J. M. y Arce, C. (1991). Types of political participation: a multidimensional analysis. *European Journal of Political research*, 20, 93-102.
- Sabucedo, J. M. y Rodríguez, M. (1990). Racionalidad y dimensión social de la acción política. En J. Seoane (Ed.), *Psicología política de la sociedad contemporánea* (pp. 73-87). Valencia: Promolibro.
- Sabucedo, J. M., De la Corte, L. y Blanco, A. (2003). Beliefs which legitimize political violence against innocent. *Psicothema*, 15 (4), 550-555.
- Sabucedo, J. M., Grossi, J. y Fernández, C. (1998). Los movimientos sociales y la creación de un sentido común alternativo. En P. Ibarra y B. Tejerían (Eds.), *Los movimientos sociales. Transformaciones políticas y cambio cultural* (pp. 165-180). Madrid: Trotta.
- Sabucedo, J. M., Rodríguez, M. y Fernández, C. (2002). Construcción del discurso legitimador del terrorismo. *Psicothema*, 14, Supl., 72-77.
- Sabucedo, J. M., Seoane, G., Ferraces, M. J., Rodríguez, M. y Fernández, C. (1996). La acción política en el contexto supranacional y los marcos de acción colectiva. *Revista de Psicología Social Aplicada*, 6 (3), 103-120.
- Snow, D. y Benford, R. (1988). Ideology, frame resonance, and participant mobilization. En B. Klandermans, H. Kriesi y S. Tarrow (Eds.), *From structure to action: comparing movement participation across cultures* (pp. 197-218). Greenwich, Conn.: JAI Press.
- Tajfel, H. (1984). *Grupos humanos y categorías sociales*. Barcelona: Herder.
- Taylor, M. (1988). *The terrorist*. Londres: Brassey's Defense.
- Tilly, Ch. (1978). *From mobilization to revolution*. Reading, Mass: Addison-Wesley.
- Wagner, R. V. y Long, K. R. (2003). Terrorism from a peace psychology perspective. En A. J. Marsella y F. M. Moghaddam (Eds.), *Understanding terrorism. Psychological roots, consequences, and interventions* (pp. 207-220). Washington, DC: American Psychological Association.
- Wolfsfeld, G. (1986). Political action repertoires. The role of efficacy. *Comparative Political Studies*, 19 (1), 104-129.
- Wright, J. (1981). Political disaffection. En S. L. Long (Ed.), *The handbook of political behavior*, vol. 4 (pp. 1-79). Nueva York: Plenum Press.
- Zimmermann, E. (1983). *Political violence, crises and revolution: theory and research*. Cambridge, Mass.: Schenkman Pub. Co.

El estudio del liderazgo político en psicología social

12

J. FRANCISCO MORALES
AMPARO MARTÍNEZ MARTÍNEZ

1. INTRODUCCIÓN: LIDERAZGO Y CAMBIO SOCIAL

Los estudios de liderazgo político suelen incluir una referencia a la noción del gran hombre, puesta en circulación por Carlyle (1795-1881). La cita que se presenta a continuación recoge lo esencial de esta idea.



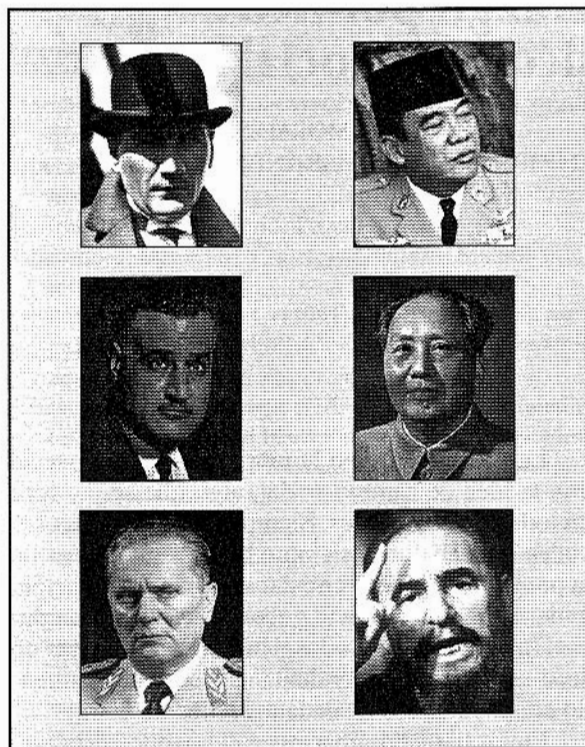
La historia universal, la historia de lo que el ser humano ha logrado en este mundo, es, en el fondo, la historia de los grandes hombres que han trabajado aquí. Ellos, los grandes, eran los líderes de los seres humanos, los moldeadores, los modelos a imitar, y, en sentido amplio, los creadores de todo aquello que la masa general de seres humanos contribuyó a hacer o a conseguir. Todas las cosas que ahora vemos consolidadas en el mundo son, con toda propiedad, el resultado material, la realización práctica y la encarnación de los pensamientos que habitaban en los grandes hombres y que estos donaron al mundo. El alma de toda la historia mundial, justo es reconocerlo, es la historia de ellos (*On Heroes, Hero-Worship, and The Heroic in History*, 1841).

La noción del gran hombre de Carlyle conecta con la idea de cambio social, algo que se produce en todas las sociedades. Siempre hay demandas sociales que satisfacer, siempre habrá aspiraciones de la población a la libre circulación de la información, a mejorar sus condiciones económicas y a una educación al alcance de todos. Un líder político que no sepa responder a estas demandas acabará perdiendo el apoyo de los ciudadanos (Gibson, 2003).

En los llamados «países en desarrollo» estas demandas se hacen más acuciantes, porque en ellos muchos de los objetivos ya alcanzados en las sociedades «avanzadas», como la participación en organizaciones económicas mundiales y la obtención de las ayudas para el desarrollo, son metas tan deseadas como lejanas. El líder tendrá que hacer complicados equilibrios para conseguir el apoyo de una población fragmentada y polarizada y convertirlo después en un consenso imprescindible para definir los objetivos de la nación en el proceso. La tarea es difícil, pero necesaria, puesto que la lealtad de los ciudadanos con la nación es crucial a la hora de poner en pie las instituciones básicas de la sociedad.

Esto fue lo que intentaron, aunque no siempre con acierto, destacados líderes políticos del siglo XX: Mustafá Kemal Atatürk en Turquía, Sukarno en Indonesia, Nasser en Egipto, Mao Zedong en China, Tito en la antigua Yugoslavia y Fidel Castro en Cuba, entre otros.

En el momento actual, por otra parte, y como recuerda oportunamente Javaloy (2003), un nuevo



pueblo nace: es la «sociedad global». Y es que todo el mundo se ha convertido en «un pueblo amenazado en situación crítica». Hoy todos los seres humanos tenemos el mismo destino. Surgen movimientos sociales globales, con sus líderes al frente, los activistas, que llaman la atención sobre las nuevas demandas que están surgiendo y que piden una respuesta urgente y adecuada.

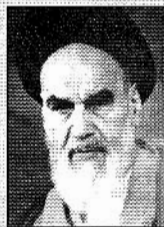
1.1. Un ejemplo del papel del liderazgo en un cambio político radical

El imán Jomeini derrocó al sha de Persia (Reza Pahlevi) y lo obligó a exiliarse el 12 de febrero de 1979, convertida desde entonces en la fecha del triunfo de la sorprendente e inesperada revolución iraní. Resultaba, desde luego, muy difícil pronosticar la derrota de la aparentemente invencible dictadura del sha, cuando aún se recordaba la gran fies-

ta de Persépolis, organizada sólo algunos años antes (en 1971), para conmemorar el aniversario de la fundación del imperio persa por Ciro, y a la que acudieron miembros de la realeza, jefes de Estado y de Gobierno, celebridades y periodistas de todo el mundo. Con la celebración de esta fiesta, el sha intentaba asociarse a los ojos de su pueblo y de todo el mundo con Ciro el Grande, conquistador y creador de un imperio, y con los célebres y heroicos aqueménidas.

Del alcance y profundidad de la revolución puede dar idea la crónica de urgencia publicada en *Diario 16* el 13 de febrero de 1979.

Un régimen dictatorial laico y pro-occidental había caído, sustituido por otro de un signo com-



- A las 9,39 de la mañana se anunciaba la rendición de 12.000 oficiales integrantes del cuerpo de elite del sha.
- Cien mil manifestantes habían dado cuenta de la guardia imperial.
- A esa misma hora, miles de ulemas armados clausuraban las puertas del palacio imperial de Niavaran, residencia de la familia real.
- El ejército ha sido totalmente neutralizado en Teherán. La mayoría de los grandes oficiales iraníes están escondidos.
- El nuevo jefe de Estado Mayor emitió un comunicado instando a las fuerzas populares a abandonar el asedio de cuarteles y centros gubernamentales y a esforzarse por reestablecer el orden.
- El general Badrei, comandante del Ejército de Tierra, fue ejecutado por los soldados que se habían adherido a la revolución.
- Los combatientes revolucionarios liberaron a centenares de presos políticos.
- Jomeini pide a la población que acuda a las mezquitas y centros religiosos para escuchar allí a los ulemas y demás jefes religiosos.

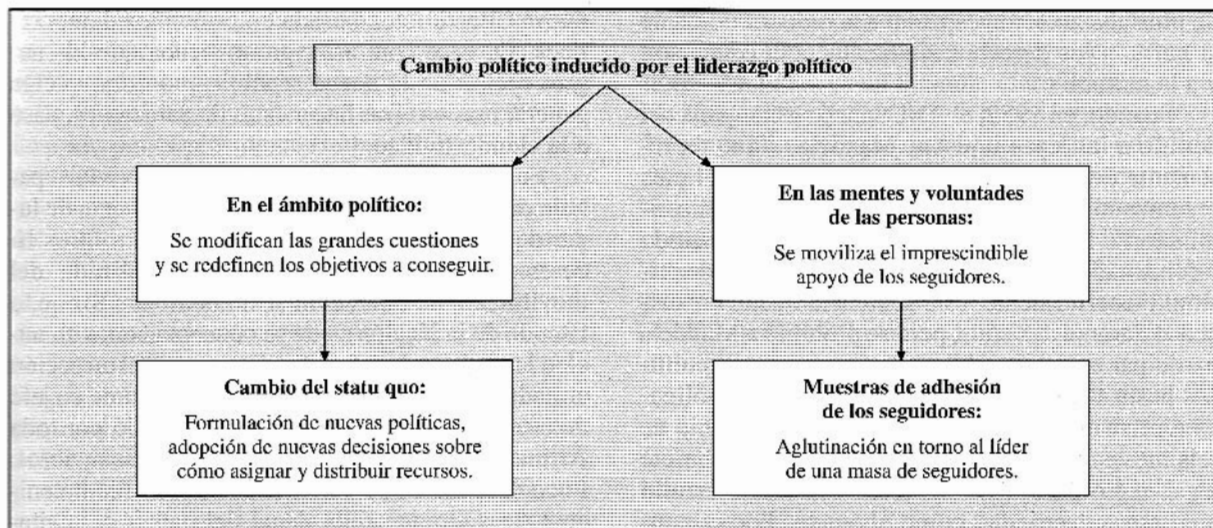


Figura 12.1.—Efectos del liderazgo político.

pletamente diferente, también dictatorial, pero religioso y anti-occidental. El resumen del proceso se puede representar como muestra la figura 12.1.

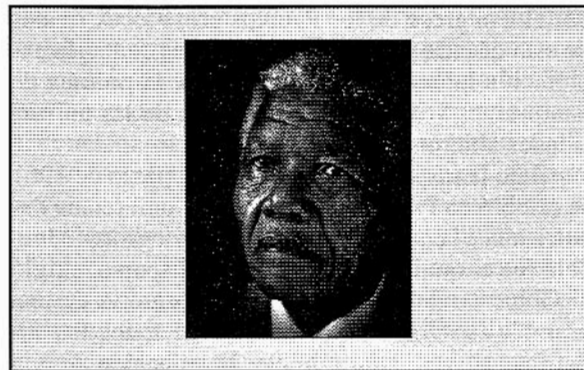
2. LIDERAZGO POLÍTICO EN PERSPECTIVA BIOGRÁFICA: NELSON MANDELA

Nelson Mandela (Carlin, 2004; Mandela, 1999) comenzó su dedicación a la política en 1942, al entrar a formar parte del Congreso Nacional Africano (ANC). Junto con otros 60 jóvenes, acometió la tarea de transformar este partido en un movimiento de masas. Se trataba de canalizar la fuerza y motivación de millones de trabajadores analfabetos de las ciudades y del campo, de los campesinos de las áreas rurales y también de los profesionales.

Convencidos de que la estrategia política seguida por la vieja guardia del ANC, respetuosa del constitucionalismo y débil ante el Gobierno, no era válida para progresar hacia la emancipación nacional, Mandela y sus compañeros más jóvenes impulsaron un nacionalismo africano radical, enraizado en el principio de la autodeterminación

nacional. En 1944 fundaron la Liga Juvenil del ANC, de la que, en 1948, Mandela fue elegido secretario.

La conferencia anual del partido celebrada en 1949, en la que Mandela fue elegido presidente de la Liga Juvenil, lanzó el «programa de acción», se decantó por la no cooperación con el Gobierno y decidió la utilización del boicot, la huelga y la desobediencia civil. Este programa se convirtió en la política oficial del ANC. En él se pedía la ciudadanía plena para todos los habitantes de Sudáfrica, así como su representación parlamentaria directa.



Se prestaba atención especial a la redistribución de la tierra, a los derechos sindicales, a la educación y a la cultura.

Cuando, en 1952, el ANC lanzó su campaña del desafío a las leyes injustas, Mandela, como representante de la Liga Juvenil, viajó por todo el país organizando la resistencia a la legislación discriminatoria. Por esta actividad política fue detenido y condenado a una sentencia de nueve meses de prisión. Posteriormente, esta sentencia quedó en suspenso durante dos años, pero se prohibió a Mandela participar en actos públicos y ejercer cargos políticos hasta 1958, al mismo tiempo que se le obligaba a permanecer en Johannesburgo por espacio de seis meses. Ese mismo año, abrió el primer bufete legal negro en Sudáfrica, desde el cual desarrolló una intensa actividad como abogado. Por su contribución a la campaña del desafío se le eligió, a finales de 1953, diputado presidente del ANC.

Como el Gobierno proyectaba declarar ilegal el ANC, se encomendó a Mandela la responsabilidad de preparar un plan organizativo que permitiese al liderazgo del movimiento mantener un contacto dinámico con sus miembros sin necesidad de recurrir a reuniones públicas. Se trataba de poner en marcha ramas locales y regionales potentes en las que delegar el poder. Éste era el M-plan, o plan Mandela.

A este cometido dedicó Mandela los años siguientes, durante los que dirigió la resistencia a diversas políticas segregacionistas del Gobierno, como traslados forzados de la población y la introducción de la educación bantú. También se esforzó por popularizar la Carta de Libertad, adoptada por el Congreso de los Pueblos en 1955. A finales de esta década participó en las luchas contra la explotación laboral, las leyes de paso, la política de bantustanes y contra la segregación de las universidades abiertas.

Bajo la inspiración del ANC, en marzo de 1961 se celebró en Pietermaritzburg una Conferencia Panafricana a la que asistieron 1.400 delegados. Mandela fue el orador principal. En su discurso, exigió al Gobierno del *apartheid* la convocatoria de una asamblea nacional representativa de todos los sudafricanos con vistas a iniciar la redacción de una

nueva Constitución basada en principios democráticos. En caso contrario, pronosticaba que los negros recibirían la nueva república con una huelga general masiva. Tras hacer estas declaraciones, pasó a la clandestinidad.

Fue durante este período, en el que vivía separado de su familia y cambiaba continuamente de lugar de residencia, cuando fundó, junto a otros líderes del ANC, una sección especializada del movimiento de liberación (Umkhonto we Sizwe, o Escudo de la Nación), que se concebía como un núcleo armado con vistas a preparar una insurrección armada. Mandela fue nombrado comandante en jefe de este movimiento y durante 1962 viajó por toda África buscando apoyos políticos y financieros. Poco después de su vuelta a Sudáfrica, fue detenido y acusado de salida ilegal del país y de incitación a la huelga.

Fue condenado a cinco años, y mientras cumplía su sentencia se le volvió a acusar de sabotaje, esta vez en el famoso juicio de Trivonia, en el que realizó sus célebres declaraciones contra el *apartheid* y el racismo: «[...] el ideal de una sociedad democrática y libre, en la que todas las personas vivan juntas en armonía y con las mismas oportunidades, es un ideal por el que espero vivir y que confío en alcanzar. Pero, si es necesario, es un ideal por el que estoy dispuesto a morir». Condenado a cadena perpetua (el fiscal solicitó para él la pena capital), se le confinó en la prisión de máxima seguridad de Robben Island, situada en una pequeña isla a 7 km de Ciudad de El Cabo. Mandela convirtió esta prisión en un centro de aprendizaje y organizó clases de educación política. La intensa actividad desplegada desde su celda consiguió convertirle en un símbolo de la resistencia negra y generar una solidaridad mundial con su causa que contribuyó más que ninguna otra actividad política a desacreditar al Gobierno racista de Sudáfrica.

En 1984 fue trasladado a una prisión de Ciudad de El Cabo y en 1988 a la prisión Victor Verster. Durante el tiempo que estuvo en prisión el Gobierno le hizo varias ofertas de libertad, exigiéndole como contrapartida que renunciase explícitamente a la violencia y a condenar las políticas gubernamentales de *apartheid*. Mandela rechazó estas ofer-

tas, alegando que sólo las personas libres tienen capacidad para firmar acuerdos y contratos. Desde 1986 mantenía contactos secretos con el Gobierno y, de forma sorprendente, el 5 de julio de 1989 fue invitado por el presidente Botha a tomar el té en la residencia presidencial.

En agosto de 1989, Frederik de Klerk accedió a la presidencia de Sudáfrica con el firme propósito de poner en marcha reformas para acabar con el *apartheid*. Tras tres reuniones con Mandela, procedió a su liberación, que tuvo lugar el 11 de febrero de 1990, tras casi 28 años de prisión. La liberación fue, al mismo tiempo que una victoria personal, la reafirmación de la causa política que desde joven había defendido Mandela. Poco después llegó a un acuerdo con el Gobierno para suspender la lucha armada. En 1991 fue nombrado presidente del ANC y el 10 de mayo de 1994 resultó elegido en las urnas primer presidente democrático del Estado de Sudáfrica, desempeñando ese cargo hasta junio de 1999.

3. LIDERAZGO NO ES GESTIÓN

La mera ocupación de un cargo político relevante (por ejemplo, presidente) no convierte a la persona en líder. A la inversa, se puede desempeñar el papel de líder sin ocupar un cargo político. Es característico de los líderes orientar el curso de los acontecimientos, creando, por ejemplo, nuevas normas, o modificando las ya existentes. Quien no hace más que aplicar reglas y políticas ya consolidadas no se puede considerar líder. Véase, en este sentido, las obras de Hermann (1986), Katz (1973), Sabucedo (1996) y Sobral (1988).

Por esta razón, se suele establecer una distinción entre gestión política y liderazgo político. Se entiende aquí por gestión política el desempeño de un cargo siguiendo directrices o instrucciones diseñadas con anterioridad. En otras palabras, la gestión no implica más que la mera «ejecución» de reglas. El liderazgo político va más allá, ya que parte de la formulación de una plataforma política destinada a un cambio profundo de la situación. Por lo general, una ideología impulsa todo ese proyecto de

transformación. Como se verá a lo largo de este capítulo, un elemento clave es el apoyo de sus seguidores. Mandela es un ejemplo claro de ello.

Entonces, ¿qué es lo que hace líder a un líder? Desde la llamada «perspectiva funcional» del liderazgo político, Verba (1961) trata, precisamente, de contestar a esta pregunta. Para ello analiza cómo se comportan realmente las personas de las que se sabe a ciencia cierta que ejercen influencia. Esta perspectiva presupone que son las conductas que de verdad ejercen influencia e impacto las que definen el liderazgo.

Pero la influencia es bidireccional, es decir, fluye tanto del líder a los seguidores como de éstos al líder. En este ciclo continuo de influencia recíproca, es lógico que el comportamiento del líder no pueda ser arbitrario. Existen unas normas a las que debe someterse. En conclusión, el líder recibe el influjo del grupo y es líder sólo en la medida en que sabe influir en el grupo dejándose influir por él. El líder eficaz es el que sabe interpretar correctamente lo que esperan de él los miembros del grupo.

3.1. El dilema del liderazgo político

El líder lo es en la medida en que sigue las normas del grupo. Ahora bien, hay veces en que el líder tiene que ir más allá de esas normas. De aquí surge el «dilema del liderazgo», que, en esencia, consiste en que, por una parte, el líder tiene que seguir las normas del grupo pero, por otra, tiene que ir más allá de ellas.

Un ejemplo podría ser el siguiente. Es una norma en democracia que el Gobierno saliente debe colaborar con el Gobierno entrante para agilizar en la medida de lo posible el traspaso de poder. Pues bien, cuando F. D. Roosevelt ganó las elecciones estadounidenses en 1932, se negó en redondo a colaborar con el presidente saliente (Hoover). Sin embargo, el no seguimiento de esta norma tenía su justificación. Roosevelt, al igual que muchos ciudadanos estadounidenses, estaba totalmente en contra de la política de no intervención seguida por Hoover, que, haciendo gala de un liberalismo extremo, no había tomado ninguna medida para so-

lucionar la gravísima crisis que sumió el país en la Gran Depresión. Roosevelt, al negarse a colaborar con él, trataba de mostrar a los ciudadanos estadounidenses su desacuerdo con la política seguida por su antecesor en el cargo.

Afrontar el dilema adecuadamente es una condición necesaria para salir airoso en el intento de protagonizar el liderazgo. Verba analiza cinco for-

mas a las que suelen recurrir los líderes: a) **exacerbar** el sentimiento de crisis; b) utilizar su **crédito** «personal» en el grupo; c) plantear esta exigencia como condición previa para aceptar convertirse en líder; d) establecer directamente las normas del grupo, y e) involucrar en el cambio de las normas a los miembros del grupo. En el cuadro 12.1 se presentan brevemente cada una de estas estrategias.

CUADRO 12.1

Estrategias para superar el dilema del liderazgo



1. Exacerbar el sentimiento de crisis

Es más sencillo cambiar una norma cuando el grupo atraviesa una crisis. Una situación excepcional exige medidas también excepcionales.

2. Utilización del crédito «personal» del líder.

Con frecuencia, al líder se le permite saltarse una norma de grupo por haber realizado numerosos actos en beneficio del grupo en el pasado.

3. Plantear la exigencia de saltarse la norma como condición previa para aceptar convertirse en líder.

De hecho, una de las estrategias para cambiar las normas de grupo es cambiar de líder.

4. Establecer directamente las normas del grupo.

Forma parte de las atribuciones del líder, especialmente en situaciones de crisis, la modificación de aquellas normas de grupo que no parecen adecuadas para guiar al grupo hacia sus metas.

5. Involucrar en el cambio de las normas a los miembros del grupo.

Esto significa que debe convencer a los miembros del grupo para que tomen con él la decisión de iniciar un cambio.

4. LIDERAZGO POLÍTICO Y PERFILES DE PERSONALIDAD

Son muy abundantes los trabajos que basan su estudio del liderazgo político en la evaluación de la personalidad o las características del líder. Así, la lista de 11 preguntas elaborada por Schlesinger (1962), un conocido historiador, llegó a ser tan célebre que recibió la denominación de «los ítems de Schlesinger». Esta lista se aplicó periódicamente a una audiencia representativa de la población esta-

dounidense y fue utilizada por autores posteriores, como Maranell (1970). Por su parte, Simonton (1986) analizó la personalidad de los 39 presidentes de Estados Unidos (desde el primero, Washington, hasta el último en aquel momento, Reagan), recurriendo al listado de adjetivos de Gough, previamente adaptado, aplicándola a varias muestras diferentes. Otros trabajos similares dignos de mención son los de Bass y cols. (1987), los de O'Connor y cols. (1995), o los de Ballard y Suedfeld (1988).

Un enfoque que también asigna un papel central a las características del líder político es propio de las obras del género psicobiográfico, cuyo ejemplo más destacado tal vez sea la obra de McGregor Burns (1984) sobre Roosevelt, una biografía en la que se investigan y analizan las características que llevaron a Roosevelt a convertirse en líder indiscutible de su nación. Documentos biográficos, como testimonios de familiares, amigos, colaboradores, conocidos, y subordinados, al igual que cartas personales, protocolos de reuniones, diarios de campaña política, diarios de sesiones parlamentarias y otros por el estilo cumplen en la obra de McGregor Burns una función similar a la desempeñada por las escalas de personalidad a las que recurría Simonton (1986) o por las listas de rasgos de Schlesinger (1962) y Maranell (1970). Psicobiografías muy conocidas son también las de Erikson (1966, 1969) sobre Lutero y Gandhi, la de Barber (1992) sobre cinco presidentes estadounidenses del siglo XX, o, más recientemente, la de Renshon (1996).

4.1. El estudio de Forgas

Forgas (1980) pidió a un grupo de estudiantes australianos que aplicasen una lista de 12 rasgos bipolares (véase cuadro 12.2) a un conjunto de líderes políticos, muchos de los cuales ya no ejercían el liderazgo en ese momento (Nixon, Brezhnev o Mao), mientras que otros sí lo hacían (Castro o Thatcher).

Las respuestas de los participantes se sometieron a un análisis INDSICAL que arrojó tres dimensiones: evaluación personal (ítems 7, 5, 2 y 10), ideología (un solo ítem, en concreto el 1) y cualidades de liderazgo (ítems 9, 12 y 6).

La primera dimensión, evaluación personal, diferenciaba entre los líderes percibidos negativamente, como Nixon, Vorster, Brezhnev y Castro, y los evaluados positivamente, como Kissinger y un líder local (Hawke). Por lo que se refiere a la ideología, las personalidades de izquierda radical, como Mao, Brezhnev y Castro, así como los políticos laboristas, caso de Hawke, se oponen a líde-

CUADRO 12.2

Los 12 ítems bipolares utilizados por Forgas

1. Conservador	↔	Radical
2. Rígido	↔	Flexible
3. Honesto	↔	Deshonesto
4. Refinado	↔	Tosco
5. Popular	↔	Impopular
6. Emocional	↔	Racional
7. Simpático	↔	Antipático
8. Inteligente	↔	Sin inteligencia
9. Débil	↔	Fuerte
10. Bueno	↔	Malo
11. Tenso	↔	Relajado
12. Pasivo	↔	Activo

res de partidos de la derecha como Fraser y Thatcher. La tercera dimensión, cualidades de liderazgo, diferenciaba entre los políticos considerados débiles e ineficaces y los que se veían como fuertes y eficaces.

Forgas concluye, a la vista de estos resultados, que las cualidades personales de los líderes políticos, independientemente de su posición ideológica, desempeñan un papel importante en su percepción y que las tres dimensiones desveladas por el INDSICAL aportan una información que debe ser tenida en cuenta.

Los resultados sugieren también que las tres dimensiones son implícitas, o específicas de los jueces (en este caso, los participantes). Se llega a esta conclusión a la vista de que los participantes tienden a usar las mismas dimensiones cognitivas para diferenciar entre políticos locales y políticos extranjeros. Se diría que las dimensiones subyacentes a las juicios sobre líderes reflejan, más que las características de los líderes juzgados, las teorías implícitas de los participantes sobre liderazgo.

Se encontró también diferencias entre los participantes en función de su posición en el espectro político derecha-izquierda. Las dimensiones que más llamaban la atención de los situados cerca de los extremos eran la ideología y las cualidades de liderazgo. En cambio, la dimensión de evaluación

personal era más saliente para los participantes moderados, es decir, aquellos que ocupaban el centro de la escala.

4.2. Liderazgo político y los cinco grandes

Por su parte, algunos años más tarde, Hogan, Curphy y Hogan (1994) utilizaron los cinco grandes para evaluar a presidentes estadounidenses, si bien son Caprara, Barbaranelli y Zimbardo (1997) los que estudiaron más a fondo esta cuestión.

Es habitual que se someta a un candidato político a prolongados períodos de promoción ante los potenciales votantes. Los medios de comunicación se utilizan masivamente en esta misión. El objetivo final es que la audiencia acepte que el candidato es una persona experta, digna de confianza y poseedora de características de personalidad muy positivas. Debido a ello, Caprara y cols. (1997) pronostican que el modelo de los cinco factores no es apropiado para evaluar a políticos famosos. Para emitir juicios sobre la personalidad de un candidato político no serían necesarios, según estos autores, los cinco factores habituales.

En su estudio participaron 2.088 adultos italianos de diferentes características sociodemográficas. De ellos, 1.257 evaluaron a líderes políticos (Prodi, Berlusconi) y el resto (831) su propia personalidad y la de un conjunto de personas famosas (Tomba, deportista muy conocido, y Baudo, personaje de la televisión). Para evaluar la personalidad de los políticos, los participantes recurrían sólo a dos factores: energía/innovación y honestidad/confianza. La evaluación de la propia personalidad o la de las personas famosas sí exigía la utilización de los cinco factores.

Se replicó este resultado en los Estados Unidos de Norteamérica con 195 estudiantes a los que se pidió que evaluaran su propia personalidad tras evaluar la de dos políticos (el presidente Clinton y el candidato a la presidencia Dole) y la del famoso deportista «Magic» Johnson. Las autoevaluaciones, al igual que las evaluaciones de Johnson, arrojaban cinco factores, pero no sucedía así con las evalua-

ciones de los políticos, donde tres factores eran suficientes para explicar los resultados.

4.3. Percepción de liderazgo político y «teorías implícitas»

El trabajo de Kinder y Fiske (1986) desplaza el foco de análisis de la personalidad del líder hacia su percepción por parte de los seguidores o *constituency*. Se centran de manera preferente en la figura presidencial. Parten de la constatación siguiente: las tasas elevadas de desempleo, las subidas de precios o un aumento excesivamente pequeño del salario socavan el apoyo al presidente, al igual que las aventuras militares con resultados desastrosos en países lejanos o los casos de corrupción política en los niveles altos de la administración.

Por otra parte, un porcentaje notable de estadounidenses (en torno al 25 por 100) admiran y rechazan, ciertas cualidades personales del presidente y de los candidatos presidenciales. En lugar de prestar atención a la política interior o exterior, o a los éxitos o fracasos políticos, destacan rasgos tales como inteligencia, honestidad, afecto u otros. Pero no cualquier rasgo vale. Hay una serie de rasgos centrales, singularmente cuatro, en concreto, competencia, liderazgo, confianza y fiabilidad, que parecen ser los decisivos. Todo ello sugiere que los estadounidenses tienen teorías implícitas de la personalidad acerca de sus presidentes.

En esta línea, Bass (1990) y Hunt, Boal y Sorenson (1990) ponen de relieve el papel de las teorías implícitas de liderazgo a la hora de guiar y orientar las percepciones de líderes concretos. Lord, Foti y Phillips (1982) y Lord y Maher (1990) defienden que, dentro de una misma cultura, existe una imagen de lo que es un líder típico, imagen que se construye a partir de un conjunto de categorías comunes que lo describen (Gerstner y Day, 1994). Por ello, a la hora de evaluar al líder, lo que este haga en realidad pesa menos que la imagen que se activa en los seguidores o miembros de la sociedad (para una ampliación de esta idea, véase también Morales, Navas y Molero, 1996). En la misma lí-

nea está la formulación de Shamir (1995), cuando afirma que las personas de una misma cultura comparten un prototipo o esquema de lo que es un «líder carismático».

4.4. Caída, derrota y fracaso del líder

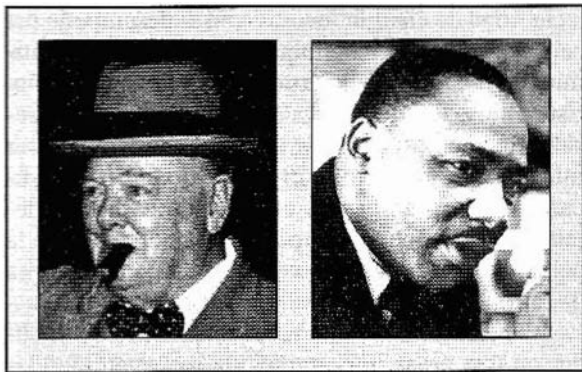
El término «líder» va asociado a algo muy positivo y muy valorado en la sociedad. Por ello, se tiende a olvidar los aspectos menos atractivos del proceso de liderazgo, como, por ejemplo, la gran cantidad de líderes potenciales que se quedan en el camino y el elevado número de los que son desplazados por otros. Aquí se hará breve mención a dos casos célebres: a) la derrota de Winston Churchill en las elecciones inmediatamente posteriores a la Segunda Guerra Mundial, en la que su actuación como líder sólo puede calificarse de «estelar», y b) la incapacidad de los sucesores de Martin Luther King para continuar el liderazgo de éste después de su muerte.

Jenkins, biógrafo de Churchill, hace un breve relato (2002, pp. 877-892) de las circunstancias que rodearon la pérdida de su liderazgo. En la campaña para las elecciones, Churchill, cabeza del Partido Conservador, cometió errores políticos de bulto. En su discurso de 4 de junio de 1945, su ataque a los socialistas sobrepasó los límites de la prudencia política, al afirmar, entre otras cosas, que la «política socialista sienta horror ante la idea británica de libertad» y que un «Parlamento libre es

odioso para el doctrinario socialista». Tal vez, señala Jenkins, Churchill no cayó en la cuenta de que estas afirmaciones desmentían su posicionamiento no partidista durante la guerra, posicionamiento que, precisamente, le había hecho líder de toda la nación. El retroceso a un partidismo radical le hizo perder lo que debía haber sido su capital electoral más importante. Jenkins subraya que el sonido de su voz, que con tanta frecuencia se había elevado para unir al país, se entregaba ahora a la política de partidos, y lo hacía de una forma desmesurada.

Irónicamente, la defensa de los ideales del Partido Conservador, realizada con tanto ardor por Churchill, dio pie a que se extendiese entre el electorado británico la opinión de que las propuestas de los conservadores sólo podían significar una vuelta a las condiciones de los años treinta. Esto favoreció al partido socialista. La derrota de Churchill en las urnas fue de enormes proporciones, una de las tres grandes catástrofes conservadoras del siglo XX en Inglaterra, según Jenkins. El partido quedó reducido a 210 escaños.

Por su parte, Willner y Willner (1965) recuerdan a Martin Luther King y recuerdan que su insuperable dominio de los recursos retóricos le granjeó un liderazgo no discutido del movimiento por los derechos humanos en los Estados Unidos de finales de la década de los cincuenta y principios de los sesenta. Su asesinato, cuando estaba en el punto máximo de su liderazgo, significó la práctica desaparición del movimiento. Tras una breve pugna por su sucesión en el círculo íntimo de sus colaboradores, finalmente fue Abernathy, segundo en la línea de mando, el encargado de liderar la Conferencia Sureña Cristiana del Liderazgo y de organizar la Marcha de los Pobres sobre Washington, que había quedado pendiente. Pero los elementos adversos a los que se enfrentó esta marcha (lluvia, barro), así como las deficiencias organizativas, a las que se sumaron las luchas internas, desembocaron en un sonoro fracaso que, según Willner, marca el principio del fin del movimiento. Desde luego, Abernathy, por más que recurriese a King como modelo y mantuviese su programa y su estilo de declaraciones, carecía de su carisma. Su fracaso es una llamada de atención sobre la necesidad de de-



finir con precisión cuál es realmente el papel del liderazgo político.

4.5. El líder político como ermitaño social

Desde el arranque de este capítulo se ha hecho hincapié en el concepto de líder político como «gran hombre», reconociendo el impacto de la aportación de Carlyle. Los trabajos revisados de la línea personalista en el estudio del liderazgo político, capitaneada por Schlesinger y Maranell, pero ampliamente transitada por autores como Simon-ton, Forgas, Hogan y cols., Caprara y cols. y muchos otros, parecen estar en la órbita de la noción de Carlyle. Pero es claro que el foco exclusivo del personalismo en la figura del líder, despreciando el estudio del proceso de liderazgo en la relación líder-seguidores y en el marco del contexto histórico en que ésta se desenvuelve, desemboca en una visión solipsista del liderazgo, que, parafraseando a Lalljee, nos parece encontrar su formulación más exacta en la expresión «líder como ermitaño social». En efecto, al enfatizar exclusivamente rasgos y características personales del líder, esta visión pasa por alto cualquier aspecto social relacionado y convierte implícitamente al líder en una figura aislada, en un ermitaño social.

Se olvida que la referencia de Carlyle al líder político como «gran hombre» (o, para el caso, «gran mujer») intenta transmitir la existencia de una misión, en concreto, la de servir de guía e inspiración a toda una generación. El «gran hombre» lidera el cambio social, es cierto, pero son sus seguidores los que lo hacen real y efectivo. El mismo Carlyle no duda en afirmarlo: los «grandes hombres» son «los creadores», pero es «la masa general de seres humanos (la que) contribuye a hacer o a conseguir» que esa creación se convierta en algo tangible. Queda implícita la idea de que el gran hombre lo es, sobre todo, porque las personas de su generación aceptan sus propuestas y se esfuerzan por llevarlas a cabo.

Estas ideas allanan el camino para la introducción del siguiente apartado.

5. LOS CÍRCULOS CONCÉNTRICOS DEL LIDERAZGO POLÍTICO

Frente a la noción del líder como «ermitaño social», se propone una aceptación plena y sin reservas del proceso de liderazgo político que se concreta en la metáfora de los círculos concéntricos. El liderazgo se concibe como un diálogo ininterrumpido y en tensión entre líder y seguidores, diálogo que da lugar a una relación de mutua dependencia e identificación y que, además, se produce en el marco de un contexto social e histórico específico que condiciona el tipo y contenido de diálogo que se produce, así como la naturaleza de la relación. Tres enfoques clásicos, los de Barber (1992), Neustadt (1991) y Willner (1984) sobre el liderazgo político caen dentro de la categoría de los «círculos concéntricos».

5.1. Carácter y liderazgo

La perspectiva de Barber (1992) sobre el liderazgo político se centra fundamentalmente en la presidencia de los Estados Unidos de Norteamérica. Su interés reside en que relaciona la figura del líder con su entorno a la hora de explicar su actividad política. Tres son los elementos a destacar en la figura del líder, carácter, estilo político y visión del mundo, mientras que el entorno se concreta en la situación de poder y el «clima de expectativas».

Atribuye a la figura del líder coherencia y unidad psicológica, con el carácter como aspecto básico, que concilia en su interior nivel de actividad, o cantidad de energía invertida en el desempeño del cargo, y nivel de satisfacción, o grado de «sentimiento positivo-negativo» hacia ese desempeño. Este último tiene que ver con cómo se siente el presidente con lo que hace y si da la impresión de ser feliz (o de estar triste) con su actividad política. El carácter, dice Barber, es como una huella que dejan las experiencias vividas en la naturaleza de la persona, huella que, a su vez, influye en la forma de enfrentarse a todas las situaciones vitales.

El «estilo» tiene que ver con la actuación del líder en tres áreas importantes, la retórica, las rela-

ciones personales y el trabajo. La primera (retórica) es la forma correcta de dirigirse a grandes audiencias, tanto en las situaciones de contacto directo como en las que ha de recurrir a los medios de comunicación. A través de la segunda (relaciones personales) el líder orienta y dirige a otros políticos y grupos con los que tiene que colaborar. El trabajo, por último, se refiere a la realización de sus tareas presidenciales específicas. Mientras el estilo, en conjunto, se relaciona con la forma de actuar, la visión del mundo lo hace con la forma de ver. Surge de las creencias básicas sobre los asuntos políticos y de la forma de concebir al ser humano y los conflictos más importantes de la sociedad.

Lo que proporciona el mayor impulso a la persona es el carácter, pero es su combinación con la visión del mundo y con el estilo lo que constituye la unidad psicológica que interactúa con las dimensiones del entorno del presidente, es decir, con la situación de poder y las expectativas.

Varios factores, como el apoyo del público, el de los grupos de interés, la posición más o menos predominante de su partido en el Congreso y la opinión prevalente en las esferas judiciales, junto con la popularidad real o supuesta del presidente, configuran su situación de poder. Pero también hay un clima nacional de expectativas. La sociedad tiene necesidades apremiantes que plantea al presidente. Éste se ve como un símbolo, en palabras del autor, «el foco principal de los sentimientos políticos» y lugar donde se concentran las emociones más intensas y persistentes de la política. Se atribuye al presidente la obligación de aglutinar las esperanzas y ahuyentar el miedo, la incertidumbre, los temores de la población ante el futuro político. Las expectativas son cambiantes, porque también las necesidades cambian. Pese a todo, hay tres necesidades recurrentes: a) las personas buscan «seguridad» en el presidente; b) las personas le demandan «progreso y acción», y c) el público necesita sentir una forma de «legitimidad» presidencial.

Teniendo en cuenta lo anterior, Barber establece cuatro tipos diferentes de carácter presidencial, a partir de los cuales considera que resultará posible pronosticar la actuación del presidente. Se presentan en el cuadro 12.3.

5.2. Prestigio y reputación

Neustadt (1991) realiza una distinción entre «acción gubernamental» y liderazgo político. La primera vendría a equivaler a lo que al principio del capítulo denominamos «gestión». El segundo se basa en la «capacidad personal para influir en las conductas de los hombres que forman el Gobierno». La persuasión y la influencia constituyen su núcleo. De ello queda constancia en la cita siguiente: «La esencia de la tarea persuasiva de un presidente es convencer a sus votantes de que lo que la Casa Blanca quiere de ellos es lo que ellos deberían hacer por su propia cuenta» (1991, p. 30).

Aunque el presidente tiene estatus, autoridad y poder, lo cierto es que todo ello no se transmuta de forma automática en influencia. Para influir sobre sus votantes tiene que contar con ellos, conocer sus necesidades y sus miedos y mostrarse dispuesto a satisfacerlas y a erradicarlos. El poder ayuda (facilita la negociación), el estatus y la autoridad también (son ventajas en dicha negociación), pero para que el liderazgo se consolide son necesarios la reputación y el prestigio.

El concepto de «reputación» de Neustadt tiene dos implicaciones importantes y relacionadas entre sí. La primera consiste en disociar la figura del presidente del proceso de liderazgo (en una reminiscencia del concepto de liderazgo funcional de Verba). La segunda es que el presidente está sometido a una observación y a un escrutinio intensos por parte de una audiencia cercana, ese grupo con el que tiene un contacto personal prolongado, y con el que ejerce su persuasión de forma personal. En el caso de los Estados Unidos de Norteamérica, esa audiencia presidencial está compuesta por los políticos y la prensa residentes en Washington.

La reputación se construye y se gana paso a paso. El presidente y su audiencia comparten muchas experiencias comunes en las actividades políticas en las que participan, y de la interpretación que la audiencia haga de la conducta del presidente surgirá su mayor o menor reputación. A diferencia de la reputación, que se refiere a la audiencia cercana, el prestigio apunta hacia lo popular, hacia el público en general, y tiene que ver con la posi-

CUADRO 12.3

Los cuatro tipos de carácter presidencial, según Barber, y sus correlatos y objetivos

Tipo/ejemplo	Actividad	Sentimiento	Objetivo
Activo positivo F. D. Roosevelt	<ul style="list-style-type: none"> — Orientación hacia la productividad. — Habilidad para utilizar sus estilos de forma flexible. — Énfasis en la actuación racional. — Baja capacidad para aceptar los aspectos poco racionales de la política. 	<ul style="list-style-type: none"> — Disfrute del ejercicio de la actividad política. — Congruencia entre sentimiento y actividad. — Autoestima elevada. — Éxito en las relaciones con el entorno. 	Obtener resultados.
Activo negativo T. W. Wilson	<ul style="list-style-type: none"> — Esfuerzo intenso, pero compulsivo, como un intento de compensar carencias en otros ámbitos. — Perfeccionismo y exceso de energía mal orientada. 	<ul style="list-style-type: none"> — Recompensa emocional baja que desemboca en ansiedad. — Ambición y competición. — Actitud agresiva hacia el entorno. — Autoimagen indefinida y discontinua. — Sentimiento de culpa. 	Alcanzar el poder.
Pasivo positivo R. Reagan	<ul style="list-style-type: none"> — Búsqueda de afecto. — Oferta de colaboración. — Ayuda a suavizar las asperezas de la política. — Fragilidad y dependencia que genera frustración por su falta de operatividad en el plano político. 	<ul style="list-style-type: none"> — Receptividad, complacencia y orientación a los otros. — Baja autoestima ante el temor a no resultar agradable y/o atractivo. — Optimismo superficial. — Capacidad de estimular a los demás. 	Obtener afecto y aprobación.
Pasivo negativo D. Eisenhower	<ul style="list-style-type: none"> — Viven la política como una obligación y un deber. — Capacidad para llevar a cabo ciertas actividades no políticas. — Falta de flexibilidad para actividades políticas importantes. — Énfasis en aspectos formales y reglas. — Conformismo exacerbado. 	<ul style="list-style-type: none"> — Baja autoestima. — Sensación de inutilidad. — Aversión al conflicto. — Evitación de la incertidumbre. — Falta de sociabilidad política. 	Demostrar estar en posesión de virtudes cívicas.

ción del presidente frente a toda la nación. No es fácil de delimitar con precisión. Sin embargo, su intensidad se puede deducir de índices como la opinión de los medios impresos, los resultados de las encuestas y de los diversos informes que se publican, así como de los comentarios y puntos de vis-

ta de las personas que, estando interesados en la política, no se dedican profesionalmente a ella.

Reputación y prestigio actúan conjuntamente sobre la probabilidad de éxito de los intentos de liderazgo del presidente. Si el público desaprueba las acciones presidenciales (bajo prestigio del presi-

dente), se incrementará la resistencia de la audiencia cercana a sus intentos de influencia. Eso limitará su capacidad de maniobra. El prestigio de un presidente no depende de la percepción de la personalidad del presidente. Neustadt lo señala con claridad: el prestigio de muchos presidentes se mo-

dicó sustancialmente sin que su personalidad lo hiciera. Mucho más que la personalidad del presidente, es el cumplimiento de sus obligaciones con sus votantes (sus «debería», en expresión del autor) lo que determina el nivel de su prestigio. Véase cuadro 12.4.

CUADRO 12.4

El prestigio y el (in)cumplimiento de las obligaciones percibidas del líder



1. Lo que realmente cuenta son las motivaciones del público, no las del líder.
2. Las obligaciones percibidas o «debería» son importantes, ya que la mayor amenaza al prestigio del líder viene de la frustración de los seguidores.
3. El prestigio del líder es objeto de una continua revisión. En la evaluación del líder pesan, más que sus acciones concretas, las consecuencias que de ellas se derivan para las personas.
4. Ejemplo real de lo anterior, proporcionado por Neustadt: uno de los cambios más importantes detectados por el Instituto Gallup fue el que se produjo a comienzos de 1951. Durante 1950 el público estadounidense aprobó la conducta de Truman en un porcentaje que oscilaba entre el 46 y el 37 por 100. (En 1946 había alcanzado su punto más bajo: 32 por 100.) Pues bien, después de 1950, el porcentaje de aprobación bajó y se situó en una horquilla entre el 32 y el 23 por 100. En ese período la actividad gubernamental (o la inactividad) se asociaba con un extraordinario desasosiego en las vidas privadas de millones de personas estadounidenses. ¿Que sucedió entre 1950 y 1951? Sobre todo, inflación, impuestos y pérdida de vidas en la «guerra de Truman», la que entonces libraba el ejército de los Estados Unidos lejos de su país.

je que oscilaba entre el 46 y el 37 por 100. (En 1946 había alcanzado su punto más bajo: 32 por 100.) Pues bien, después de 1950, el porcentaje de aprobación bajó y se situó en una horquilla entre el 32 y el 23 por 100. En ese período la actividad gubernamental (o la inactividad) se asociaba con un extraordinario desasosiego en las vidas privadas de millones de personas estadounidenses. ¿Que sucedió entre 1950 y 1951? Sobre todo, inflación, impuestos y pérdida de vidas en la «guerra de Truman», la que entonces libraba el ejército de los Estados Unidos lejos de su país.

5.3. Mito, cultura y liderazgo

Willner (1984) estudia la figura del líder adoptando el punto de vista de los seguidores. Parte del supuesto de que, si las características y conductas del líder son importantes, es porque encajan con las expectativas de sus seguidores. Aporta, además, como requisito metodológico, la exigencia de estudiar a fondo el contexto socio-histórico en el que tiene lugar la influencia del líder. Las cuestiones que preocupan a la masa de seguidores configuran el campo de actuación del líder, pero tanto esas cuestiones como ese campo de actuación se enmarcan en un contexto histórico, social y cultural determinado.

Esto da lugar a la formulación que aparece resumida en el cuadro 12.5.

Una ilustración de la forma en que se desenvuelve el proceso de liderazgo político la ofrece Willner al explicar la derrota del sha, el poderoso emperador de Irán, a manos de Jomeini, un viejo clérigo exiliado. Este suceso fue tan inesperado que sorprendió a todo el mundo, y constituye, según esta autora, un buen ejemplo de liderazgo político basado en la asociación con el mito. La clave está en la identificación de Jomeini con un mito de más de mil años de antigüedad, el mito fundacional del islam chiíta.

En esencia, este mito tiene su ubicación en la ciudad sagrada de Kerbala, donde tuvo lugar la muerte de Husein y la masacre posterior. Hay también una fecha sagrada, que es décimo día de Muharram, el día de la masacre, así como una interpretación considerada válida por el imaginario chií:

CUADRO 12.5

Formulación resumida del proceso de liderazgo político, según Willner

- El liderazgo político se pone en marcha cuando una cuestión, por así decir, candente, moviliza a los seguidores.
- El líder, para llegar a convertirse en tal, debe realizar una propuesta que esté en sintonía con la preocupación generada por esa cuestión candente.
- El apoyo al líder depende de la aceptación de su propuesta y resulta totalmente necesario para que éste pueda llevar a la práctica y desarrollar su plataforma política.
- Dicha plataforma es lo único que podrá dar respuesta a las cuestiones candentes iniciales.
- Cuando se lleve a cabo, el liderazgo quedará consolidado.
- Todo el proceso anterior está condicionado por el contexto histórico, social y cultural.

Husein mantuvo la verdadera fe, a pesar de que su vida estaba amenazada. Su lucha contra los tiranos omeyas, encarnación del prototipo de regímenes autocráticos, es la búsqueda de la justicia incluso a costa de la propia vida.

Jomeini se asocia con Husein por múltiples motivos. En 1963 atacó públicamente al sha, y lo comparó con Yazid, rival de Husein al que llevaron la cabeza de éste en Damasco. Además, en el aniversario del martirio del sexto imán, la policía del sha invadió la escuela religiosa y asesinó a varios estudiantes y seguidores. Casi simultáneamente se produjo el arresto de Jomeini, que, algo más tarde, tendría que emprender el camino del exilio. Como, además, la doctrina chií incorpora la noción del «imán oculto» que volverá para traer la justicia al mundo, se establece una correspondencia de circunstancias y actores contemporáneos con los del mito, de donde surge un proceso de identificación.

CUADRO 12.6

Convergencia entre los enfoques de Barber, Neustadt y Willner

	Figura del líder	Papel de los seguidores	Relación líder-seguidores	Papel condicionante del contexto
Barber	<ul style="list-style-type: none"> — Carácter. — Estilo. — Visión del mundo. 	<ul style="list-style-type: none"> — Esperanzas de seguridad. — Temores e incertidumbre. — Necesidad de percibir la legitimidad de la presidencia. 	<ul style="list-style-type: none"> — Percepción benevolente del presidente. — Presidente, foco de sentimientos políticos. 	<ul style="list-style-type: none"> — Situación de poder. — Clima de expectativas.
Neustadt	<ul style="list-style-type: none"> — Persuasión. — Influencia. 	Deseos: <ul style="list-style-type: none"> — De recibir atención. — De que se conozcan sus temores. — De que se atienda a sus necesidades. 	<ul style="list-style-type: none"> — Obligaciones del líder. — Reputación, en el «grupo» de Washington. — Prestigio, en el público en general. 	<ul style="list-style-type: none"> — Situación económica. — Situación política.
Willner (el caso de Jomeini)	<ul style="list-style-type: none"> — Mera persona singular. — Concreción de un deseo colectivo. 	<ul style="list-style-type: none"> — Llamada al liderazgo. — Deseo colectivo ante la pérdida de esperanza de satisfacer las necesidades de forma normal. 	<ul style="list-style-type: none"> — Asociación con el mito. — Identificación con el líder a través de la representación mítica. 	<ul style="list-style-type: none"> — Correspondencia de circunstancias-actores del momento con los del mito.

Lo que falta para el escenario mítico lo pone el sha. Su régimen autocrático, anti-islámico, que pretendía imponer por la fuerza la modernización de Irán a sus habitantes, lo hacía similar al de los omeyyas. Su papel en la represión de los chieffes hizo el resto.

El cuadro 12.6 presenta las convergencias entre los enfoques de Barber, Neustadt y Willner.

Si se aplica la noción de los círculos concéntricos a una de las aproximaciones del cuadro anterior, en concreto a la de Neustadt, el resultado sería similar al ilustrado por la figura 12.2.

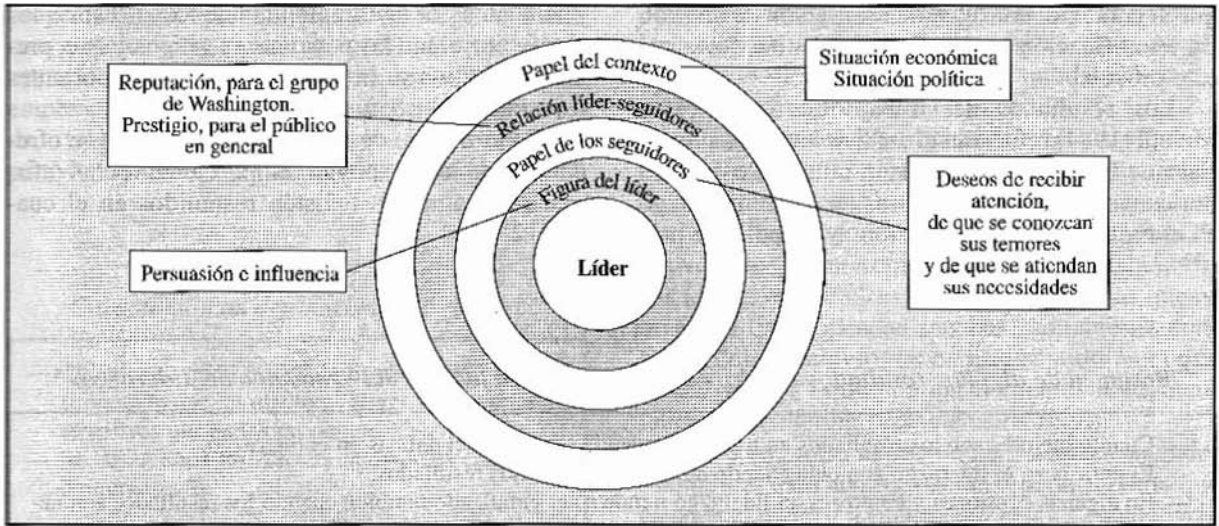


Figura 12.2.—Los círculos concéntricos del liderazgo, según la aproximación de Neustadt.

6. LIDERAZGO POLÍTICO, MARKETING E IDENTIDAD

A medida que el estudio del liderazgo político se desplaza de la figura del líder a los seguidores y empieza a tomar en consideración las características y necesidades de éstos, van adquiriendo mayor importancia aspectos de la relación que vincula a líder y seguidores, lo que, a su vez, pone de relieve el papel del contexto como marco y condicionante de todo el proceso de liderazgo. Esto es lo que se verá en este apartado.

6.1. Una visión radical

La aportación de Meindl, Ehrlich y Dukerich (1985), referida al ámbito organizacional, pero per-

fectamente extensible al político, presenta como noción clave el «romance» del liderazgo. Con esta expresión los autores se proponen llamar la atención sobre la tendencia generalizada a «romantizar» la figura y el papel del líder, llegando a atribuirle una influencia sobre el cambio social que, en realidad, no tiene.

Hay algo de «romántico» en ese afán de recurrir al líder para explicar acontecimientos e incidentes importantes (como el cambio social). Por regla general, esos sucesos tienen un elevado grado de complejidad y ambigüedad, y sus antecedentes son difíciles de establecer. Tratar de explicarlos recurriendo a la actividad del líder equivale a dar un salto en el vacío, significa inferir lo que no se ha podido observar, es «ir más allá de» la capacidad explicativa del liderazgo. Según el análisis

sis de estos autores, el liderazgo surge del grupo de seguidores. Son ellos los que perciben al líder como líder. Pero ¿y este impulso para el liderazgo de dónde surge, a su vez? La respuesta es doble. Por una parte, de un intento de control del entorno. Por otra, de la identificación con la figura del líder. En efecto, cuando el grupo de seguidores atribuye los éxitos (y los fracasos) más a las personas que al contexto, consigue una sensación de control. La identificación con la figura del líder fortalece este proceso.

Los resultados del trabajo de Salancick y Meindl (1984) refuerzan el análisis anterior, al mostrar que los directivos realizan notables esfuerzos por convencer a los seguidores de que el liderazgo es el motor de la organización. Manipular la per-

cepción de los seguidores es una forma más directa de conseguir el liderazgo (aunque se quede solo en un mero liderazgo percibido) que ejercer el liderazgo de manera efectiva. Por su parte, Meindl y Ehrlich (1987) subrayan que la concepción romántica del liderazgo es útil para los seguidores, ~~tan~~ desde un punto de vista cognitivo como emocional. Es una solución accesible de muchos problemas planteados por la complejidad de los sucesos a los que se enfrentan las personas en grupos y que, precisamente por su importancia, tienen importantes repercusiones afectivas.

En el trabajo de Meindl y cols. (1985) se ofrecen datos que apoyan empíricamente las afirmaciones anteriores. Están resumidos en el cuadro 12.7.

CUADRO 12.7

*Resumen de algunos resultados empíricos que corroboran la tesis del «romance del liderazgo»**

- Cuanto mejores son los resultados en una organización, mayor es el énfasis en el liderazgo.
- El énfasis en el liderazgo aumenta cuando aumentan los buenos resultados.
- En algunas ocasiones y empresas, el liderazgo tiende a ser enfatizado también cuando los resultados son negativos.
- Tanto si los rendimientos son muy buenos como si son muy malos, el liderazgo es percibido como prioridad causal en la comprensión y explicación de los acontecimientos organizacionales.
- El nivel del interés colectivo y la importancia que se adjudica al concepto de liderazgo se corresponden con las fluctuaciones económicas generales del país.
- Los retrocesos en el crecimiento económico van seguidos de un interés creciente por el liderazgo.
- Los rendimientos extremos conducen a un crecimiento proporcional en la tendencia a ver al líder como explicación causal.

* Tomado de Martínez (2003, p. 228).

6.2. Marketing político

Ha sido habitual en los últimos años llamar la atención sobre los grandes fracasos (o éxitos) electorales y vincularlos a errores (o aciertos) cometidos en la organización de la campaña. Schiffman y Kanuk (1991, p. 701) analizan la derrota estrepitosa de Mondale en las elecciones a la presidencia de los Estados Unidos en 1984, ganadas por Rea-

gan, y subrayan las diferencias en las respectivas campañas en una serie de aspectos cruciales, tales como los mensajes transmitidos, las cuestiones abordadas, la capacidad comunicativa y los términos más frecuentemente utilizados.

En cuanto a los mensajes transmitidos a través de la televisión, los de Reagan incluían puestas de sol, desfiles de banderas, nombres de escuelas preparatorias y paisajes pintorescos, mientras que los

de Mondale presentaban imágenes de destrucción nuclear, hambruna y pobreza. Por lo que se refiere a las cuestiones abordadas, Reagan hablaba de nostalgia, patriotismo y oportunidades que ofrece el país a los ciudadanos más jóvenes, mientras que Mondale insistía en la necesidad de aumentar los impuestos. Reagan, comunicador profesional, ya que había sido actor en Hollywood, era capaz de proyectar una manera de ser cálida, atractiva y sincera en televisión, mientras que Mondale aparecía cansado e incómodo. Por último, los términos más empleados por Reagan eran prosperidad, oportunidad, respeto y crecimiento, y los más empleados por Mondale eran deudas, falta de equidad y temor.

CUADRO 12.8

*Características del marketing político**

- Tiene lugar en el marco de una situación competitiva en la que los electores eligen entre varias alternativas que se les proponen.
- Se basan en la utilización de diversos canales de comunicación.
- Recurren a estudios detallados del electorado para conocer motivaciones, deseos y opiniones.
- Se puede concebir como un intercambio, en el que se oferta un producto (idea, programa) y se solicita el voto.
- Algunos de los productos que se ofertan en el marketing político: ideologías o filosofías de base, proposiciones y programas políticos e, incluso, las propias personalidades políticas o las figuras de los líderes políticos.
- Distinción entre marketing político y marketing electoral. El primero, de carácter más general, alude a la actividad permanente de partidos políticos para conseguir sus objetivos. El segundo, a las actividades desarrolladas en la campaña electoral para conseguir el voto a favor de un partido o un candidato.
- La práctica del marketing político lleva consigo el análisis del mercado y de la competencia, tanto para definir los objetivos políticos a largo plazo como para desarrollar las tácticas para campañas electorales específicas.

La idea base del marketing político es que, entre el conjunto de potenciales votantes, son muchas las personas que piensan que sus problemas deben y pueden ser solucionados por los políticos. De aquí que estos últimos traten de llegar hasta ellos a través de diversos medios de comunicación para convencerles de que efectivamente tienen la solución a sus problemas. El marketing político es el conjunto de estrategias destinadas a buscar el apoyo y los votos de un determinado grupo a favor de alguna proposición, programa o candidato. Sus características se presentan en el cuadro 12.8.

A la vista del cuadro anterior, es claro que se impone conocer con precisión los problemas realmente acuciantes y las soluciones que van a funcionar. Ello pasa por descubrir las características de los votantes, comenzando por las sociodemográficas (edad, sexo y otras por el estilo), de las que es probable que dependan muchas aspiraciones concretas del electorado. Es en este sentido en el que el «targeting» es uno de los elementos fundamentales del marketing (véase cuadro 12.9).

A veces, no se extrae de las variables sociodemográficas toda la información esperada, por lo que es preciso recurrir a encuestas y grupos cualitativos.

CUADRO 12.9

*Características del «targeting»**

- Mercado «target»: grupo de población que comparte unas características específicas.
- Constituye el objetivo final de la comunicación.
- Para conocerlo en profundidad es necesaria una segmentación previa del mercado.
- Cada segmento está compuesto por un conjunto de personas que participan de los mismos intereses políticos y de las que se supone que desplegarán una conducta electoral parecida.
- Tras proceder a la segmentación, se pasa al «target marketing».
- Primero se obtiene la información necesaria sobre el conjunto.
- A continuación, se diseña el mensaje que se considera adecuado.

* Según Santesmases, 1983; Barranco, 1982.

* Según Martín Salgado (2002, pp. 168-169).

El cuadro 12.10 resume los objetivos fundamentales de una encuesta dentro de una campaña de marketing.

CUADRO 12.10

*Objetivos de las encuestas en el marco del marketing político**

- Conocer opiniones y actitudes hacia partidos, candidatos y cuestiones políticas.
- Conocer el grado de información sobre los tres puntos anteriores.
- Estimar la intensidad de la lealtad al partido.
- Evaluar el grado de concienciación ideológica.

* Según Martín Salgado (2002, p. 169).

Los grupos cualitativos son un complemento de las encuestas. Sirven para organizar una discusión detallada orientada al descubrimiento del posicionamiento de las personas de un conjunto concreto sobre áreas de interés para el político.

Algunas preocupaciones de los ciudadanos tienen un carácter permanente o semipermanente. Valga como ejemplo en nuestro país la cuestión del desempleo, o la de la seguridad en Israel. Aunque el desempleo descienda, o aunque se incrementen las garantías de seguridad, estas preocupaciones tienden a manifestarse con la misma fuerza.

Con todo, en términos generales, el contexto es un elemento esencial en el diseño de una campaña de marketing. Así, cada período de elecciones es diferente a todos los demás, ya que en cada uno se suscitan cuestiones urgentes que no pueden evitarse. Piénsese, en el caso de nuestro país, las cuestiones de la entrada en la OTAN o en la Unión Europea en los años de 1980, o la de la obligatoriedad del servicio militar en los años de 1990.

Schiffman y Kanuk (1991, p. 700) proponen un ejemplo interesante de los Estados Unidos de Norteamérica. Se trata del caso de los llamados «hijos de la explosión demográfica», que surgieron como fuerza electoral con la que había que contar en la campaña presidencial de 1988. Los estudios demográficos, por encuesta y cualitativos, en sus in-

tentos por captar el voto de este gran bloque de 76 millones de votantes, los nacidos entre 1946 y 1964, nada menos que el 60 por 100 del electorado de ese año, revelaron la presencia de un perfil relativamente homogéneo: ausencia de compromiso con un partido específico, elevado número de profesionales con capacidad adquisitiva, así como de representantes de nuevas profesiones (propietarios de gimnasios y discotecas, entre otros) con posturas muy frecuentemente antisistema, escasa o nula confianza en los políticos tradicionales, partidarios de la defensa del medio ambiente y preocupados por el cuidado de la salud.

6.3. Liderazgo, identidad social y prototipicidad

Todas las ideas anteriores confluyen en una visión del liderazgo como propiedad del grupo y del contexto en el que éste se desenvuelve. Según Turner y Haslam (2001, pp. 45-46) el líder no es sólo la persona del grupo que ejerce la influencia más fuerte y consistente sobre los miembros del grupo. Es, igualmente, la que mejor representa los intereses y valores grupales, es el prototipo grupal, la persona a la vez más similar a los integrantes del grupo y más diferente de los integrantes de grupos rivales u opuestos. El prototipo grupal varía en función del contexto. Ello explica la caída de los líderes.

Una persona se convierte en líder no por sus características personales, sino por su carácter prototípico; en otras palabras, porque en una determinada situación representa mejor que nadie los intereses y valores del grupo. Un ejemplo adecuado puede ser el que proporciona Arias (2004) al comparar Menem y Angeloz, los dos candidatos a las elecciones presidenciales en Argentina en 1989. Según el estudio sobre la imagen pública de los dos candidatos de Catterberg y Braun (1989), Angeloz superaba a Menem en una serie de cualidades importantes, como «inteligencia y capacidad» (66 por 100 frente a 54 por 100), «disposición a garantizar la democracia» (65 por 100 frente a 54 por 100), «preparación para desempeñar la labor presidencial» (55 por 100 frente a 49 por 100) y «desem-

peño anterior como gobernador de su provincia» (45 por 100 frente a 34 por 100). Lo cierto es que, pese a estos resultados, fue Menem, y no Angeloz, el que ganó las elecciones y llegó a la presidencia.

En ello influyó seguramente el hecho de que Menem superaba a Angeloz en otra serie de cualidades que, aparentemente, eran más apreciadas por los votantes: Menem era considerado «fuerte» por el 57 por 100 de los encuestados, Angeloz sólo por el 45 por 100, «humilde» por el 65 por 100, Angeloz sólo por el 43 por 100, «carismático» por el 54 por 100, Angeloz por el 41 por 100, «cercano al pueblo» por el 71 por 100, Angeloz por el 30 por 100 y como «el líder que el país necesita» por el 37 por 100, Angeloz por el 25 por 100.

Hains, Hogg y Duck (1997, p. 1089) señalan que la prototipicidad genera atracción y, además, favorece la atribución de cualidades positivas, como simpatía, buen carácter, inteligencia, habilidades interpersonales, capacidad empática, disposición a ayudar y similares. Se ha visto que a las personas que ocupan posiciones destacadas (el caso de los líderes) se les suelen asignar las características que se supone son necesarias para ocupar esas posiciones. Esto es lo que se conoce como error fundamental de atribución (Meindl lo denomina «romance del liderazgo»).

Prototipicidad del liderazgo no es lo mismo que estereotipicidad. Esta última tiene que ver con aquellas características y conductas que, en general, se atribuyen a los líderes, es decir, que van asociadas a la posición de liderazgo. En cambio, la prototipicidad se refiere al grado en el que el líder es representativo de su grupo, encarna sus valores, es similar a sus integrantes y, a la vez, diferente de los integrantes de grupos opuestos o rivales.

En la investigación realizada por Hains, Hogg y Duck (1997) se pronosticaba un fuerte impacto sobre la percepción del liderazgo de la prototipicidad, aunque se matizaba que para ello los seguidores tendrían que mostrar una alta conciencia de pertenencia grupal y alta identificación. También había un pronóstico para la estereotipicidad, de la que se suponía que influiría en la percepción de liderazgo, especialmente en los participantes con baja o nula conciencia de pertenencia grupal.

Para presentar a los líderes como altos o bajos en estereotipicidad, los autores utilizaban los cinco rasgos propuestos por Cronshaw y Lord (1987). Son los siguientes: a) el líder se lo piensa mucho antes de tomar una decisión; b) planifica cuidadosamente lo que hay que hacer; c) pone el énfasis en conseguir los objetivos grupales; d) coordina las actividades del grupo, y e) hace saber a los integrantes del grupo lo que se espera de ellos. La prototipicidad, en cambio, era la naturaleza de la actitud hacia la policía mantenida por los líderes (actitud muy importante para el grupo de participantes).

Se encontró que los participantes que se identificaban con el grupo percibían de forma más favorable al líder prototípico y lo evaluaban mejor en las dimensiones de eficacia, relevancia y adecuación a la tarea. En general, también los líderes estereotípicos eran mejor evaluados que los no estereotípicos, salvo en el caso de la eficacia, ya que las personas con identificación elevada no los consideraban más eficaces.

Otro resultado que avala la importancia de la prototipicidad aparece en los estudios sobre justicia del líder. En general, las personas respetan más a los líderes justos. Por tanto, la justicia se puede considerar como un rasgo estereotípico de los líderes. Pero los líderes que actúan injustamente a sabiendas, para favorecer a su grupo, son más apreciados (véase Platow, Reid y Andrew, 1998, pp. 36-37).

Lo anterior lleva a Haslam y Platow (2001, p. 1471) a concluir que los líderes lo son por su capacidad para crear una relación con sus seguidores en la que comparten una definición común y se ven a sí mismos como una sola cosa. El éxito del líder está en conseguir que su conducta ayude a afirmar la identidad de su grupo. Cuando en el contexto inmediato del grupo existen otros grupos rivales u opuestos, esto resulta sencillo. Bastará, entonces, con alentar conductas contrarias al otro grupo. Según la formulación de los autores (Haslam y Platow, 2001, p. 1471), una forma directa de afirmar la identidad del propio grupo consiste en apoyar a los integrantes que mejor definen al propio grupo frente al otro, o cuyo comportamiento deja más claro que el propio grupo es mejor que el otro.

7. COMENTARIO FINAL

Para concluir, nos referiremos a dos aportaciones clásicas en el estudio del liderazgo político, la de Zonis (1984) y la de Tucker (1981), por considerar que sirven como recapitulación de todo lo dicho en los apartados anteriores. El modelo de Zonis se presenta gráficamente en la figura 12.3.

El enfoque de Tucker (1981) complementa muy bien el de Zonis. En el proceso de liderazgo político

se pueden distinguir tres fases. En la primera se cumple la función «diagnóstica». En ella, el líder o aspirante a líder define la situación para el grupo o la población que es víctima de una situación de inquietud e incertidumbre. En la segunda impone un curso de acción grupal para intentar resolver el problema que causa la incertidumbre y la inquietud. En la tercera consigue movilizar el apoyo del grupo o la población para llevar a cabo el curso de acción impuesto.

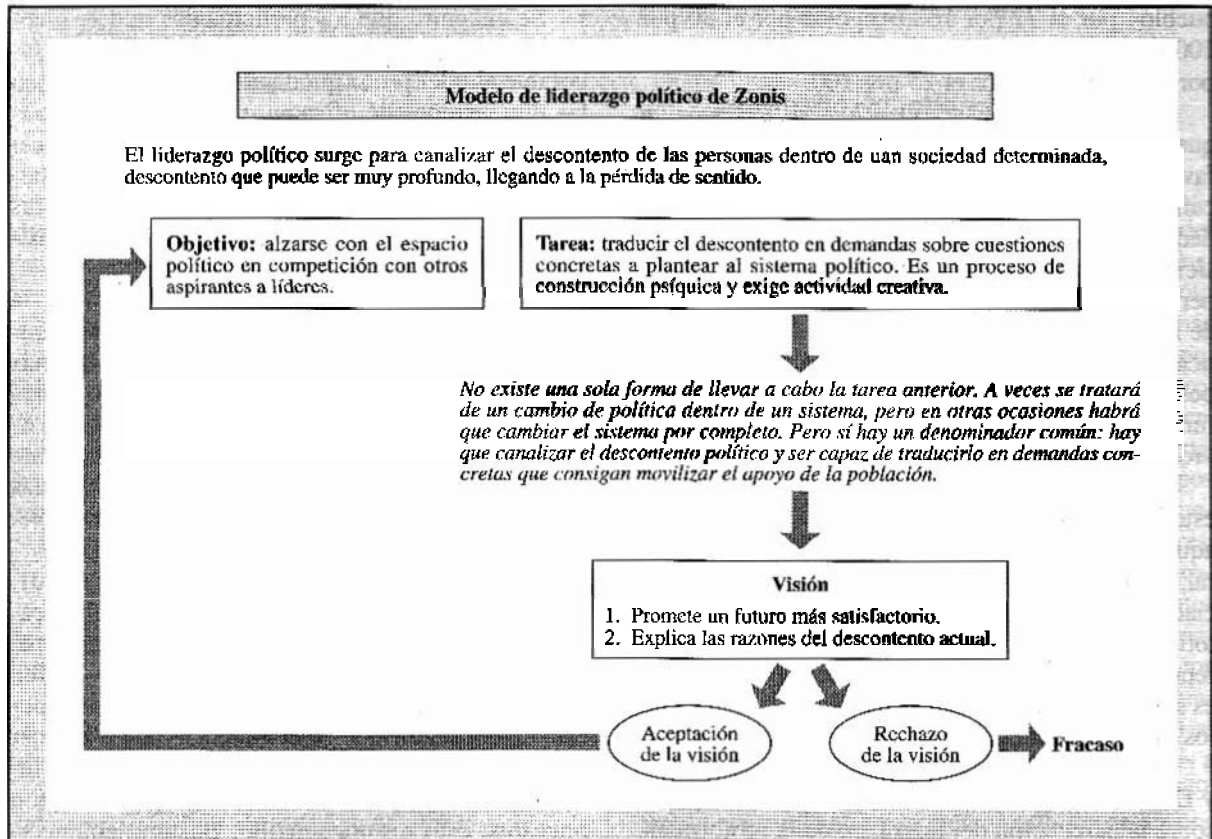


Figura 12.3.—Propuesta de un modelo de liderazgo político, según Zonis, 1984, pp. 272-273.

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

- Bass, B. M. (1990). *Bass and Stodgill's Handbook of Leadership* (3.ª ed.). Nueva York: Free Press.
- Hains, S. C., Hogg, M. A. y Duck, J. M. (1997). Self-categorization and leadership: Effects of group prototypicality and leader stereotypicality. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 1087-1100.
- Morales, J. F., Navas, M. S. y Molero, F. (1996). Estructura de grupo y liderazgo. En S. Ayestarán (Ed.), *El grupo como construcción social* (pp. 79-102). Barcelona: Plural.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arias, M. F. (2004). Charismatic leadership and the transition to democracy: The rise of Carlos Raúl Menem in Argentine politics. *Texas Papers on Latin-American Paper no. 95*.
- Ballard, E. J. y Suedfeld, P. (1988). Performance ratings of Canadian Prime Ministers: Individual and situational factors. *Political Psychology*, 9 (2), 291-302.
- Barber, J. D. (1992). *The presidential character. Predicting performance in the White House* (4.ª ed.). Englewood Cliffs: Prentice-Hall (publicado originalmente en 1972).
- Barranco, F. J. (1982). *Técnicas de marketing político*. Madrid: Pirámide.
- Bass, B. M., Avolio, B. J. y Goodman, L. (1987). Biography and the assessment of transformational leadership at the world-class level. *Journal Management*, 13 (1), 7-19.
- Bass, B. M. (1990). *Bass and Stodgill's Handbook of Leadership* (3.ª ed.). Nueva York: Free Press.
- Blau, P. (1955). *The dynamics of bureaucracy*. Chicago: University of Chicago Press.
- Bryman, A. (1987). The generalizability of implicit leadership theory. *The Journal of Social Psychology*, 127 (2), 129-141.
- Burns, J. McGregor (1984). *Roosevelt: The lion and the fox*. Nueva York: Harcourt Brace (publicado originalmente en 1956).
- Caprara, G. V., Barbaranelli, C. y Zimbardo, P. G. (1997). Politicians' uniquely simple personalities. *Nature*, 385, 6 de febrero.
- Carlin, J. (2004). *Heroica tierra cruel*. Barcelona: Seix-Barral.
- Cartwright, D. y Zander, A. (1960). Leadership and group performance: Introduction. En D. Cartwright y A. Zander (Eds.), *Group Dynamics: Research and Theory* (3.ª ed., pp. 487-510). Evanston: Row and Peterson.
- Catterberg, E. y Braun, M. (1989). Las elecciones presidenciales argentinas del 14 de mayo de 1989: la ruta a la normalidad. *Desarrollo Económico*, 29, 115.
- Cronshaw, S. F. y Lord, R. G. (1987). Effects of categorization, attribution, and encoding processes on leadership perception. *Journal of Applied Psychology*, 72, 97-106.
- Den Hartog, D. N., House, R. J., Hanges, P. J. y Ruiz-Quintanilla, S. A. (1999). Cultural specific and cross-culturally generalizable implicit leadership theories: Are attributes of charismatic/transformational leadership universally endorsed? *Leadership Quarterly*, 10 (2), 219-256.
- Diario 16 (1979). *El imán Jomeini derroca la monarquía del sha*. 13 de febrero.
- Erikson, E. H. (1969). *Gandhi's Truth*. Nueva York: Norton.
- Erikson, E. H. (1958). *Young Man Luther. A study in psychoanalysis and history*. Nueva York: Norton (existe versión castellana en la Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1966).
- Erikson, E. H. (1966). Gandhi's autobiography: The leader as a child. *The American Scholar*.
- Forgas, J. P. (1980). Implicit representation of political leaders: A multidimensional analysis. *Journal of Applied Social Psychology*, 10 (4), 259-310.
- Fromm, E. (1941). *Escape from Freedom*. Nueva York: Farrar and Straus.
- Gerstner, C. R. y Day, D. V. (1994). Cross-cultural comparisons of leadership prototypes. *The Leadership Quarterly*, 2, 121-134.

- Gibson, T. (2003). *Prophet vs. Politician: evaluating the role of charismatic leadership in the promotion of political stability*. Contribución a la Reunión Anual de la Asociación de Ciencia Política de Kentucky.
- Hains, S. C., Hogg, M. A. y Duck, J. M. (1997). Self-categorization and leadership: Effects of group prototypicality and leader stereotypicality. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 1087-1100.
- Haslam, S. A. (2001). *Psychology in organizations: The Social Identity approach*. Londres: Sage.
- Haslam, S. A. y Platow, M. J. (2001). The link between leadership and followership: how affirming social identity translates vision into action. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, 1469-1479.
- Haslam, S. A., Platow, M. J., Turner, J. C., Reynolds, K. J., McGarty, C., Oakes, P. J., Johnson, S., Ryan, M. K. y Veenstra, K., (2001). Social identity and the romance of leadership: The importance of being seen to be 'doing it for us'. *Group Processes & Intergroup Relations*, 4 (3), 191-205.
- Hermann, M. G. (1986). Ingredients of leadership. En M. G. Hermann (Ed.), *Political Psychology* (pp. 167-192). San Francisco: Jossey Bass.
- Hogan, R., Curphy, C. J., Hogan, J. (1994). What we know about leadership. Effectiveness and personality. *American Psychologist*, 49 (6), 493-504.
- Hogg, M. A. (2001). A social identity theory of leadership. *Personality and Social Psychology Review*, 5 (3), 184-200.
- Hogg, M. A., Hains, S. C. y Mason, I. (1997). Identification and leadership in small groups: salience, frame of reference, and leader stereotypicality. Effects on leader evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75 (5), 1248-1263.
- Hollander, E. P. (1985). Leadership and power. En G. Lindzey y E. Aronson (Eds.), *The Handbook of Social Psychology*, vol. II. (pp. 485-537). Nueva York: Random House.
- Homans, G. C. (1950). *The Human Group*. Nueva York: Harcourt, Brace.
- House, R. J., Spangler, W. D. y Woycke, J. (1991). Personality and charisma in the U.S. presidency: A psychological theory of leader effectiveness. *Administrative Science Quarterly*, 36, 364-396.
- Hunt, J. G., Boal, K. B. y Sorenson, R. L. (1990). Top management leadership: Inside the black box. *Leadership Quarterly*, 1, 41-65.
- Iyengar, S., Peters, M. D., Kinder, D. R., Krosnick, J. A. (1984). The evening news and presidential evaluations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46 (4), 778-787.
- Javaloy, F. (2003). *Movimientos Sociales Globales: la epopeya del siglo XXI*. Cursos de Verano de El Escorial, 2 de julio.
- Jenkins, R. (2002). *Winston Churchill*. Barcelona: Península, 2 vols.
- Katz, D. (1973). Patterns of leadership. En J. N. Krosnick (Ed.), *Handbook of Political Psychology* (pp. 203-233). San Francisco: Jossey Bass.
- Kinder, D. R. y Sears, D. O. (1985). Public opinion and political action. En G. Lindzey y E. Aronson (Eds.), *The Handbook of Social Psychology* (vol. II, pp. 659-741). Nueva York: Random House.
- Kinder, D. R. y Fiske, S. T. (1986). Presidents in the public mind. En M. G. Hermann (Ed.), *Political Psychology* (pp. 193-218). San Francisco: Jossey Bass.
- Kirpatrick, J. (1971). *Leader and vanguard in mass society: A study of peronist Argentina*. Cambridge: MIT Press.
- Lord, R. G., Foti, R. J. y Phillips, J. S. (1982). A theory of leadership categorization. En J. G. Hunt, U. Sekaran y C. A. Schriesheim (Eds.), *Leadership: Beyond establishment views* (pp. 104-121). Carbondale: South Illinois University Press.
- Lord, R. G. y Maher, K. J. (1990). Perceptions of leadership and their implications in organizations. En J. S. Carroll (Ed.), *Applied Social Psychology in Organizational Settings* (pp. 129-154). Hillsdale: L. Erlbaum.
- Madsen, D. y Snow, P. G. (1987). Recruitment contrasts in a divided charismatic movement. *American Political Science Review*, 18 (1), 233-235.
- Mandela, N. R. (1999). *Long walk to freedom: the autobiography of Nelson Mandela*, Londres: Abacus.
- Maranell, G. M. (1970). The evaluation of presidents: An extension of the Schlesinger polls. *Journal of American History*, 57, 104-113.
- Martín Salgado, L. (2002). *Marketing político: arte y ciencia de la persuasión en democracia*. Barcelona: Paidós.
- Martínez, A. (2003). *Análisis psicosocial del liderazgo político: fundamentación teórica para la exploración empírica de un caso concreto*. Tesis doctoral inédita, UNED.

- Meindl, J. R., y Ehrlich, S. B. (1987). The romance of leadership and the evaluation of organizational performance. *Academy of Management Journal*, 30 (1), 91-109.
- Meindl, J. R., Ehrlich, S. B. y Dukerich, J. M. (1985). The romance of leadership. *Administrative Science Quarterly*, 30, 78-102.
- Merei, F. (1949). Group leadership and institutionalization. *Human Relations*, 2, 23-39.
- Moralcs, J. F., Navas, M. S. y Molero, F. (1996). Estructura de grupo y liderazgo. En S. Ayestarán (Ed.), *El grupo como construcción social* (pp. 79-102). Barcelona: Plural.
- Neustadt, R. (1991). *Presidential power and the modern presidents: The politics of leadership from Roosevelt to Reagan*. Nueva York: Free Press.
- O'Connor, J., Mumford, M. D., Clifton, T. C., Gessner, T. L. y Connelly, M. S. (1995). Charismatic leaders and destructiveness: An historiometric study. *Leadership Quarterly*, 6 (4), 529-555.
- Paneth, P. (1943). *The Prime Minister W. S. Churchill as seen by his enemies and friends*. Londres: Alliance Press.
- Pfeffer, J. (1977). The ambiguity of leadership. *Academy of Management Review*, 2, 104-112.
- Pfeffer, J. y Salancik, G. R. (1975). Determinants of supervisory behavior: A role set analysis. *Human Relations*, 28, 139-154.
- Platow, M. J., Reid, S. y Andrew, S. (1998). Leadership endorsement: The role of distributive and procedural behavior in interpersonal and intergroup contexts. *Group Processes and Intergroup Relations*, 1, 35-47.
- Renshon, S. A. (1996). *The Psychological assessment of presidential candidates*. Nueva York y Londres: Nueva York University Press.
- Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, vol 10, (pp. 174-220). Nueva York: Academic Press.
- Sabuccdo, J. M. (1996). *Psicología Política*. Madrid: Síntesis.
- Salancik, G. R. y Meindl, J. R. (1984). Corporate attributions as strategic illusions or management control. *Administrative Science Quarterly*, 29, 238-254.
- Santesmases, M. (1983). *Marketing, conceptos y expectativas*. Madrid: Pirámide.
- Schiffman, L. G. y Kanuk, L. L. (1991). *Comportamiento del consumidor*. Madrid: Prentice-Hall.
- Schlesinger, A. M. (1962). Our presidents: A rating by 75 historians. *Nueva York Times Magazine*, 29 de julio, 12-13.
- Shamir, B. (1995). Social distance and charisma: Theoretical notes and an exploratory study. *Leadership Quarterly*, 6 (1), 19-47.
- Simonton, D. K. (1986). Presidential personality: Biographical use of the Gough Adjective Checklist. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51 (1), 149-160.
- Sobral, J. (1988). Conducta política individual. En J. Seoane y A. Rodríguez (Eds.), *Psicología política* (pp. 76-101). Madrid: Pirámide.
- Tucker, R. C. (1981). *Politics as Leadership*. Columbia: University of Missouri Press.
- Turner, J. C. y Haslam, S. A. (2001). Social identity, organizations, and leadership. En M. E. Turner (Ed.), *Groups at Work: Theory and Research* (pp. 25-65). Mahwah: L. Erlbaum.
- Verba, S. (1961). *Small groups and political behavior. A study of leadership*. Princeton: Princeton University Press.
- Weber, M. (1946). *From Max Weber: Essays in Sociology*. Traducido, editado y con una introducción de H. H. Gerth y C. Wright Mills. Nueva York: Oxford University Press.
- Weiss, H. M. y Adler, S. (1981). Cognitive complexity and the structure of implicit leadership theories. *Journal of Applied Psychology*, 66, 69-78.
- Willner, A. R. (1984). *The Spellbinders. Charismatic political leadership*. New Haven y Londres: Yale University Press.
- Willner, A. R. y Willner, D. (1965). The rise and role of charismatic leaders. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 358, 77-88.
- Winter, D. G. (1978). *The power motive*. Nueva York: Free Press.
- Zonis, M. (1984). Self-objects, self-representation and sense making crises: Political instability in the 1980s. *Political Psychology*, 5 (4), 553-571.

Ámbitos de intervención de la psicología ambiental

13

BERNARDO HERNÁNDEZ
ERNESTO SUÁREZ
MARÍA DEL CARMEN HIDALGO

1. INTRODUCCIÓN: LO BÁSICO FRENTE A LO APLICADO O UN ERROR DE PERSPECTIVA

Si bien ha sido frecuente que los manuales donde se revisan los contenidos de la psicología social como disciplina científica recogieran referencias a la tensión existente entre una orientación hacia lo básico o hacia lo aplicado, también es cada vez más habitual, como imprimen Hernández y Valera (2001), que aparezcan juicios según los cuales esta dicotomía disciplinar carece de sentido. Es necesario, por tanto, promover una disciplina que integre ambas vertientes como aspectos o matices de un mismo saber psicosocial.

Desde este punto de vista, ninguna disciplina puede ser considerada sólo básica o sólo aplicada, sino, necesariamente, como resultado de una combinación de ambas perspectivas. Consideramos un error asumir que la investigación básica o teórica no es relevante socialmente, aunque no esté «orientada por el problema» como aquella otra más aplicada.

Si esto es válido para la psicología social, también lo es para la psicología ambiental. En este sentido se han pronunciado por ejemplo, Corraliza y Gilmartin (1996), quienes enfatizan la conexión lógica entre las teorías y los programas de intervención: «las teorías son utilizadas para generar nuevas teorías, para orientar programas de gestión y de intervención y para detectar nuevos problemas o retos de la gestión» (p. 414). A su vez, «es necesari-

rio [...] convertir la intervención ambiental en una oportunidad para la investigación misma» (p. 418).

En el ámbito de la psicología ambiental, de acuerdo con Moreno y Pol (1999), el objetivo último de toda intervención —y gestión— es el mantenimiento y la mejora de la calidad de vida, y ello por tres motivos principales: *a*) por prescripción de las propias normativas legales; *b*) porque toda intervención se realiza en el marco de un tipo de desarrollo que precisa de un modelo de bienestar y calidad de vida, y *c*) porque toda intervención va a tener algún efecto sobre la población más inmediata, modificando sus condiciones de vida y, por tanto, su bienestar.

En este capítulo nos proponemos ofrecer una visión de los campos a los que se ha aplicado el conocimiento psicoambiental y las intervenciones que se han derivado de ello. Estos ámbitos de intervención se han clasificado en dos grandes grupos.

El primer ámbito, la intervención sobre el entorno construido, se centra en lo que fue el interés primigenio de la actual psicología ambiental: la aplicación del conocimiento psicosocial al diseño arquitectónico. Concretamente, se exponen las relaciones entre los aspectos psicoambientales y los procesos de interacción social en ambientes institucionales, como hospitales y centros educativos, en ambientes laborales, y en ambientes residenciales urbanos. El segundo ámbito recoge las intervenciones que se han ido desarrollando como respuesta a la situación de deterioro que sufre el medio ambiente. En este apartado, se desarrolla la idea de

intervención psicoambiental en términos de conductas personales y sociales, como sucede en el caso de la promoción de la conducta ecológica, la educación ambiental, y en la promoción de la participación y el voluntariado ambiental, enfatizando también la necesidad de gestionar más eficientemente la relación del ser humano y sus entornos.

2. LA INTERVENCIÓN EN EL DISEÑO DE ESPACIOS: LA RELACIÓN ENTRE PSICOLOGÍA AMBIENTAL Y ARQUITECTURA

En sus primeras etapas de desarrollo disciplinar, la psicología ambiental surge con la intención de dar respuesta a determinados problemas del diseño arquitectónico de viviendas e instituciones públicas en relación con las necesidades de sus ocupantes. Tras la Segunda Guerra Mundial y como eje fundamental de lo que se entendía como Estado del bienestar, buena parte de los esfuerzos políticos y sociales tuvieron que ver con la mejora de las condiciones de los espacios públicos y privados. De hecho, a lo largo de la década de los sesenta y principios de los setenta del siglo XX, es frecuente encontrar referencias a lo que se denominaba como psicología de la arquitectura (Rasmussen, 1959).

Recientemente, en el capítulo sobre psicología ambiental y planificación urbana del *Handbook of Environmental Psychology*, Churchman (2002) pone de manifiesto cómo psicólogos y planificadores ambientales coinciden al señalar que el ambiente físico tiene implicaciones para la vida de las personas, aunque hay diferencias en la forma de entender las relaciones persona-ambiente. Los planificadores analizan esta relación en términos de sistemas e instituciones, de agregados y colectivos (macronivel). Además, entienden que se puede considerar a los humanos de forma genérica, que hay un solo interés o bienestar público y que las relaciones causales entre medio ambiente y conducta, actitudes y sentimientos son unidireccionales. Por su parte, la psicología ambiental está interesada en campos centrados en el individuo y su experiencia del medio (percepción, cognición, sentimientos, ac-

titudes, creencias, territorialidad, privacidad, etc.). Los psicólogos ambientales se ocupan de los individuos en el micronivel, compartiendo una concepción del ser humano que considera las diferentes necesidades de las personas y el papel activo de éstas en su relación con el entorno.

2.1. Ambientes institucionales

1. Hospitales y centros geriátricos

Los primeros estudios empíricos realizados en la incipiente disciplina de la psicología de la arquitectura o ambiental fueron los de Sommer y Osmond a finales de los años de 1950 para analizar los efectos de la distribución espacial en hospitales psiquiátricos y residencias de ancianos sobre el nivel de interacción de los pacientes. Fruto de estos estudios son los conceptos de espacio sociófujo o sociópeto —según inhiban o fomenten la aparición y mantenimiento de las interacciones sociales (Osmond, 1957)—, o los de territorialidad y espacio personal (Sommer y Ross, 1958). Al mismo tiempo, en la Universidad de Nueva York, William Itelson y Harold Proshansky (1958) desarrollan un proyecto muy similar: «Algunos factores que influyen sobre el diseño y la función de los hospitales psiquiátricos». Estos trabajos se centraron especialmente en cómo la distribución del mobiliario favorece o dificulta la interacción social. A pesar del tiempo transcurrido, las aportaciones conceptuales de estos estudios siguen teniendo vigencia, constituyendo la base para el desarrollo de líneas de investigación significativas sobre comunicación, estrés o identidad.

Un problema de partida al que debe enfrentarse el diseño de hospitales es el de ajustarse a las diferencias entre los usuarios de este tipo de espacio: pacientes (con, por ejemplo, distintas edades, patologías, y/o necesidades de cuidado), personal médico y administrativo, visitantes, etc., de forma que una primera indicación de cara a su optimización sería la de tener en cuenta las diferentes necesidades de los mismos. Algunos estudios se han centrado en el diseño de planta más satisfactorio, tan-

to para los pacientes como para el personal. En general, se ha observado una preferencia por el diseño radial frente al pasillo lineal. Las ventajas de este tipo de diseño son varias; por ejemplo, disminuye la experiencia de hacinamiento en los pacientes, permite un mayor contacto entre éstos y el personal de enfermería, y evita paseos innecesarios, lo que produce mayor satisfacción laboral (Trites, Galbraith, Stuvdervant y Leckwary, 1970). Como un posible inconveniente del diseño radial se ha citado la falta de privacidad tanto de los pacientes y sus visitas, como de los empleados. En cuanto al diseño de las habitaciones, es norma habitual que, tanto las de los enfermos como las salas de espera sean impersonales, frías y monótonas. Sin embargo, se ha comprobado repetidamente los efectos positivos de los ambientes cálidos y acogedores sobre la recuperación de los pacientes (San Juan, 1998). En este sentido, la elección del mobiliario, el color de las paredes, los detalles, etc., son aspectos olvidados a menudo, pero que tienen un efecto terapéutico indudable. En esta misma línea, se encuentran los estudios que han demostrado los beneficios de la contemplación de un entorno natural. Ulrich (1984) comprobó la capacidad restauradora de los ambientes naturales: los pacientes asignados a habitaciones con vistas a espacios naturales, con presencia de elementos como árboles y vegetación, se recuperaban en menos tiempo que aquellos que únicamente podían contemplar edificios. En el caso de los hospitales psiquiátricos es deseable, además, la creación de espacios (interiores o exteriores) que posibiliten la realización de actividades físicas.

En cuanto a las residencias de ancianos, las características especiales de las personas mayores hacen aconsejable el diseño de espacios estrictamente acordes con sus necesidades físicas y psicosociales, en especial las referidas a la optimización de la accesibilidad. Las dificultades de movimiento y el deterioro de las capacidades sensoriales (vista y oído) habituales en esta población hace necesario el diseño de accesos apropiados, en los que prime la supresión de barreras, las señalizaciones bien visibles (por ejemplo, mediante colores), las comunicaciones accesibles con la ciudad, etc. Lo comentado anteriormente respecto a la creación de ambientes

acogedores, es igualmente válido aquí. Es deseable que los residentes puedan personalizar sus habitaciones, y, en general, participar en las decisiones sobre su entorno, lo que contribuirá a incrementar la apropiación del espacio y a disminuir su vulnerabilidad (Carp, 1987). Asimismo, la existencia de ciertas comodidades, como por ejemplo un teléfono particular o la posibilidad de manipular la calefacción, proporciona una percepción de control del ambiente que contribuye a disminuir la pérdida de motivación, el abandono y la ausencia de responsabilidades, condiciones en las que a menudo se encuentran estas personas cuando ingresan en este tipo de instituciones.

En un ámbito particular, la investigación sobre el efecto del diseño en las demencias seniles es una herramienta útil para disminuir el sufrimiento debido a los síntomas asociados a la misma. La investigación se dirige a conocer cuáles son las ventajas terapéuticas del diseño. Entre estos estudios destacan los que han puesto de manifiesto un mayor deterioro, tanto de los pacientes con demencia como del resto de los residentes, cuando conviven en unidades hospitalarias integradas. Por el contrario, se ha detectado una evolución más lenta del proceso patológico en los internos que residen en unidades especializadas, asociándose además con una valoración positiva de familiares y trabajadores del centro (Day y Calkins, 2002).

2. Centros educativos

El análisis de la influencia de las características físicas de los centros educativos se ha desarrollado desde tres perspectivas fundamentales según Reboloso, Fernández-Ramírez y Cantón (2002). Por un lado, tendríamos la perspectiva ecológica, que considera el aula como un escenario de conducta. Por otro lado, estaría la perspectiva fenomenológica, que resalta la experiencia personal, y en tercer lugar, los acercamientos desde el significado ambiental, que destacan el componente afectivo del ambiente. Desde todos estos acercamientos, el aula o el centro son considerados como lugares que ejercen una considerable influencia sobre los procesos psicosociales y de aprendizaje.

Uno de los primeros estudios que trató de examinar la influencia del diseño de los centros escolares en el rendimiento y la satisfacción de los alumnos es el trabajo pionero de Barker y Gump (1964): *Big school, small school*. Como su título indica, se comparaban las grandes escuelas con las pequeñas en relación a diversas variables del comportamiento de los alumnos, entre ellas el rendimiento, el sentido de responsabilidad o el nivel de interacción social. Sus autores concluyeron que los estudiantes que asisten a escuelas pequeñas participan en una gama más amplia de situaciones y conductas, muestran un mayor grado de participación, sentido de la responsabilidad, y su autoestima y satisfacción escolar es superior a la de los alumnos de las escuelas grandes. Estos resultados han sido confirmados posteriormente (Gilmartín, 1998; Gump, 1987).

En cuanto al tamaño y diseño del aula, contamos con numerosos trabajos (véanse Gump, 1987, o Gilmartín, 1998) que, por ejemplo, los asocian con la percepción de hacinamiento. Así, se ha encontrado que más que el tamaño del aula es el número de alumnos lo que influye en el rendimiento, especialmente en tareas que requieren algún nivel de interacción grupal (Heller, Groff y Solomon, 1977). Asimismo, se produce evitación del contacto y tendencia al aislamiento en los niños que acuden a escuelas con elevado número de alumnos (Loo y Smetana, 1978). En cambio, no se ha hallado disminución del rendimiento en tareas individuales como la lectura (Fagot, 1977). En cualquier caso, se ha observado que la experiencia de hacinamiento se correlaciona negativamente con la disponibilidad de recursos humanos y educativos (Hombrados, 1998). Otro foco de interés, en el ámbito escolar, ha sido el grado de participación de los alumnos en función de su distribución en el aula. Sommer (1969), por ejemplo, encontró que los alumnos sentados en la primera fila participan más que el resto. También se ha asociado la ocupación de los alumnos de un asiento delantero con mejores resultados académicos, mayor disfrute de la clase, mayor interés y simpatía por el profesor (McPherson, 1984).

Por otro lado, la disposición de las mesas en filas y columnas (aula tradicional) es adecuada para

clases magistrales y orales, pero no para clases en las que se incluya el debate, actividades cooperativas, etc., para las cuales son más apropiadas otras disposiciones como en herradura, semicírculo o cuadrado abierto, por lo que se debe optar por una mayor flexibilidad dentro del aula a la hora de organizar el espacio (Gilmartín, 1998). Igualmente, un aspecto sobre el que se ha investigado y publicado abundantemente y sobre el que no existen conclusiones firmes es el uso de aulas abiertas frente a aulas tradicionales. Las aulas abiertas son espacios abiertos, sin paredes, pasillos o puertas, en los que alumnos y profesores pueden moverse libremente de un rincón a otro, realizando diferentes actividades. A partir de los años de 1950 surgió en Estados Unidos un movimiento que defendía el uso de este tipo de aulas, por considerarlas más flexibles y ofrecer mayores oportunidades a los alumnos que las aulas tradicionales. Los defensores de este tipo de espacios han argumentado que los estudiantes tienen más iniciativas, responsabilidad, realizan más actividades, tienen mayor autonomía y mejor autoconcepto. Por el contrario, otros autores han señalado los inconvenientes de estas aulas abiertas: la ausencia de paredes y puertas puede provocar problemas de distracción, tanto a causa del ruido como de elementos visuales; las actividades audiovisuales (vídeos y música) están restringidas, por las molestias que pueden causar a los demás; los alumnos dedican más tiempo a moverse de un lado a otro y menos a actividades académicas (Gilmartín, 1998; Gump, 1987).

Un tipo especial de centro educativo es el formado por los centros de menores o centros de reforma. Este tipo de centro ha recibido una importante atención social a la que no ha sido ajena la intervención psicosocial en nuestro país. Por ejemplo, Pol, Esteve, García-Borés y Lluca (1992) recomiendan, para un centro de reforma de menores, de 4 a 6 células de residencia para grupos de 6 a 8 internos (32-40 internos), con habitaciones individuales de aproximadamente 8 m². Estos autores hacen un estudio detallado de cuáles son las características físicas que debe cumplir un centro de este tipo. Entre otros muchos, algunos aspectos mencionados por ellos son:

- Espacios comunes imprescindibles: gimnasio, aulas, talleres, locales de esparcimiento, campos de deporte y patios. Opcionales: piscina, huerta, granja, teatro y otros. Se considera importante la posibilidad de cambiar de ámbito, ya que, si bien a veces los centros cuentan con las instalaciones adecuadas, nunca está permitido elegir cuándo acceder a ellas.
- Evitar la imagen de cárcel/institución: creatividad arquitectónica, variedad, domesticidad, amabilidad. Promover la apropiación/personalización del espacio. Uso de colores cálidos, mobiliario doméstico y luz adecuada.
- Medidas de contención eficaces, visibles pero no arrogantes; suavizar su dureza. Son preferibles las ventanas grandes con rejas a pequeñas sin ellas, que aumentan la sensación de claustrofobia.
- Luz natural, vistas lejanas y agradables.
- Regulación de la temperatura y, especialmente, del calor.
- Espacio (patio) al aire libre, de libre utilización.
- Espacios para el personal.

Por último, otro factor a tener en cuenta es el acondicionamiento acústico de los centros. Son conocidos los efectos, en niños que asisten a escuelas próximas a aeropuertos o carreteras, sobre el rendimiento (falta de atención, dificultades de comunicación, etc.), la salud (dolores de cabeza, pérdida auditiva, aumento del ritmo cardíaco, etc.) o el comportamiento (irritabilidad, agresividad, etc.), por lo que un buen acondicionamiento acústico parece imprescindible, especialmente en aquellos centros que, por su ubicación, estén sometidos a niveles mayores de ruido (Bronzaft, 2002; Cohen, Evans, Stokols y Krantz, 1986; López-Barrios, 1986, 1998)

2.2. Ambientes laborales

El análisis e intervención ambiental constituye uno de los aspectos que, históricamente, define el

conocimiento psicosocial aplicado al contexto laboral y organizacional. De hecho, el interés por el estudio de las condiciones ambientales se encuentra en el origen de las aportaciones industriales de Hugo Münsterberg a comienzos del siglo XX, o en las investigaciones de Elton Mayo, que, desarrolladas en la planta de Hawthorne entre 1924 y 1929, permiten definir la psicología social del trabajo como nuevo ámbito de conocimiento científico (Munduate, 1997).

Desde la perspectiva de la teoría organizacional, Pfeffer (2000) destaca tres ejes fundamentales a la hora de describir y explicar la relación existente entre las características ambientales y el comportamiento organizacional: 1) los efectos de las condiciones físico-ambientales sobre el desempeño del trabajo; 2) la influencia de los componentes del entorno físico de trabajo sobre los fenómenos de interacción social, y 3) las reacciones emocionales de los trabajadores ante las características del espacio de trabajo.

El primer eje, el análisis de la influencia de las condiciones físico-ambientales sobre el desempeño y el rendimiento laboral, reúne el mayor volumen de investigación sobre la interrelación persona-ambiente en contextos laborales. Específicamente, las características de iluminación, temperatura o de las condiciones acústicas (por ejemplo, ruido y vibraciones) suelen interpretarse como estresores ambientales. El objetivo de toda intervención supone, por tanto, la optimización de estas condiciones, orientándose el rediseño de las mismas hacia la mejora de la ejecución de tareas y el rendimiento laboral.

No obstante, desde un punto de vista psicosocial, es el segundo eje, el papel que juega el entorno físico en los fenómenos de interacción social, el que adquiere mayor interés. Dicho eje hace referencia a los estudios que analizan aspectos como la distancia de interacción, la accesibilidad y las barreras ambientales, las condiciones de privacidad o la comunicación en los contextos de trabajo.

Por último, el análisis de las condiciones ambientales de trabajo como elementos catalizadores de las respuestas emocionales enfatiza la influencia de la interpretación y/o valoración afectiva que

los trabajadores realizan de las características ambientales sobre productos organizacionales, tales como el absentismo laboral, la rotación de personal o la evaluación del desempeño. Incorpora este tercer eje las investigaciones que se desarrollan, a partir de la década de los sesenta del siglo XX, sobre motivación laboral (por ejemplo, Herzberg, 1966; Herzberg, Mausner y Synderman, 1967). Así, según la teoría bifactorial de Herzberg, el espacio físico de trabajo influye indirectamente en la motivación laboral, en la medida que, sin ser motivadoras por sí mismas, unas condiciones ambientales inadecuadas aumentan la insatisfacción de los trabajadores, siendo precisamente la satisfacción el elemento central de la motivación laboral, elemento básico para la gestión de recursos humanos en las organizaciones (Munduate, 1984).

En el contexto de la psicología del trabajo y de las organizaciones, es la ergonomía la disciplina que aúna los principales procedimientos de intervención para aportar soluciones en el ajuste entre las personas y su entorno físico de trabajo. Como campo multidisciplinar, la ergonomía tiene su núcleo de estudio en el sistema persona-máquina como unidad de análisis básica. El sistema persona-máquina define el conjunto configurado por el ser humano y su puesto de trabajo. Es dentro, y a partir de esta unidad, donde se establecen las interrelaciones entre ambos elementos del sistema.

En la medida que la intervención ergonómica busca optimizar la efectividad del sistema en su conjunto, es necesario considerar como criterios de evaluación no sólo los factores asociados a la productividad, sino, fundamentalmente, los aspectos de comodidad, seguridad y satisfacción de los trabajadores. Desde esta perspectiva, las características físico-ambientales constituyen uno de los patrones básicos —aunque no el único— a tener en cuenta para alcanzar un diseño seguro y cómodo de sistemas persona-máquina. Tres son los modelos identificados habitualmente en el desarrollo de la ergonomía: el modelo de ergonomía clásica, el modelo de ergonomía de sistemas y el modelo de error humano, cada uno de los cuales responde y aporta una concepción específica del ambiente (Suárez y Rolo, 2003).

Desde el modelo de ergonomía clásica se analiza la influencia del diseño de equipos y mandos en la ejecución de tareas. El principio de intervención ergonómica es muy simple: la modificación de las características de diseño del puesto, las herramientas y el ambiente de trabajo, ajustándolas a las limitaciones humanas, incide positiva y directamente en la conducta y el rendimiento de los trabajadores. Desde una orientación claramente determinista de la relación persona-ambiente, se trata de promover un diseño adecuado en términos de ajuste perceptivo, fisiológico, anatómico y de movimientos.

Por su parte, el modelo de ergonomía de sistemas abandona la idea de ajuste limitado para ampliar los objetivos de la intervención desde la consideración de la eficacia total del sistema. Para ello, se incluyen aspectos tales como la seguridad, la comodidad o la satisfacción de los trabajadores. Así, se define la idea de sistema como el conjunto de interrelaciones existentes entre las personas que forman o van a formar parte del mismo, las reglas y procedimientos de trabajo, y el diseño del equipo utilizado. Estos y otros componentes tienen sentido en función de la totalidad y no de forma individual. Por ejemplo, los cambios en el ambiente físico del trabajo están significativamente relacionados con las actitudes y percepciones de los trabajadores hacia su puesto (Carlopio y Gardner, 1992).

La intervención ergonómica se orienta, desde este punto de vista, a la optimización de la combinación de las personas y el equipo mediante una adecuada asignación y reparto de funciones. El concepto de sistema permite describir el ambiente en términos de unidad socio-física. En tal sentido, el espacio constituye un componente más del sistema al que se le asigna también funciones concretas, en relación con los demás aspectos del mismo. A su vez, la dimensión ambiental de los sistemas de trabajo supone la consideración para su diseño, modular e integrado, de diferentes niveles (Cañas y Wærns, 2001). Así, y en línea con la clásica distinción de Bronfenbrenner (1979), dependiendo de la inmediatez de la comunicación entre la persona y sus elementos, se puede distinguir entre ambiente local entendido como el espacio tridimensional inme-

diato—social y de artefactos—donde las personas se sitúan en un momento dado, y el ambiente externo, entendido como espacio tridimensional sobre el que la conducta realizada tiene algún tipo de efecto, aun cuando el espacio no resulte directamente accesible para el operario.

Por último, la ergonomía del error humano configura el modelo de desarrollo más reciente y tiene como objetivo final la reducción del error humano en el marco de los sistemas de trabajo. Como principio básico de intervención se asume que los errores aparecen cuando el diseño del sistema tecnológico no se ajusta a las características cognitivas de los/as operadores/as en términos de, por ejemplo, atención, memoria, tiempo de reacción o toma de decisiones. Desde este modelo, los factores ambientales, descritos de nuevo como una dimensión integrada en el sistema total, inciden directa e indirectamente en la aparición de errores y, también, en el control y prevención de los mismos. Por ejemplo, los errores de observación se producen cuando la persona realiza un procesamiento perceptual incorrecto de los estímulos ambientales. Esta percepción y procesamiento inadecuados pueden ser debidos tanto a las características de diseño de la máquina (por ejemplo, de los indicadores) como a las condiciones ambientales en cuanto unidad socio-física del espacio de trabajo (por ejemplo, presencia de elementos que actúen como distractores para la realización de la tarea por parte del operario) (Hollnagel, 1997). Además, se ha observado que algunas condiciones ambientales se relacionan con carga mental y fatiga (Hernández-Fernaud, Rolo González y Díaz Cabrera, 2004). Por tanto, el análisis del entorno laboral y los factores físico-ambientales que lo describen se ajusta a las concepciones particulares que sobre el mismo permiten delimitar los modelos ergonómicos mencionados. Estas concepciones implican, además, una operacionalización diferencial de los factores ambientales, en lo que respecta a los patrones de intervención y diseño.

Dos dimensiones permiten estructurar los diferentes patrones de diseño. En una primera dimensión se contraponen el polo próximo y el polo distal de los componentes del ambiente, teniendo

como referencia la posición que ocupa la persona en el espacio. Una segunda dimensión refleja el grado de integración de los distintos elementos o dimensiones ambientales, desde una baja integración—o polo molecular— hasta un polo molar o de alta integración.

El espacio bidimensional que surge de la interrelación de ambos ejes permite integrar las principales áreas del diseño ergonómico que tienen que ver con recomendaciones ambientales en los entornos de trabajo. Así por ejemplo, se incluirían desde propuestas centradas en componentes ambientales aislados, tales como la iluminación, el ruido o la temperatura (propias de la ergonomía clásica), a especificaciones sobre los fenómenos de hacinamiento, privacidad o de comunicación organizacional, donde se enfatiza el papel del ambiente social y físico como un conjunto integrado (generadas desde la ergonomía de sistemas). Igualmente, se desarrollan indicaciones acerca del espacio inmediato en el que la persona realiza su actividad (por ejemplo, en términos antropométricos), recomendaciones sobre el edificio que alberga a la totalidad de los trabajadores y actividades de la organización e, incluso, sobre el entorno circundante al mismo, como pueden ser las condiciones climatológicas.

2.3. Intervención psicosocial y planificación urbana

No hay duda de que uno de los espacios más importantes para las personas, desde el punto de vista afectivo, es el ambiente residencial. El hogar es nuestro refugio, el lugar donde sentirnos seguros, física y emocionalmente, donde encontrar a nuestros seres más queridos, donde guardar nuestras posesiones más preciadas. Es asimismo un importante determinante de la calidad de vida y el bienestar (Lawrence, 2002).

La psicología ambiental, casi desde sus inicios, se ha interesado por la variedad de vínculos que las personas desarrollan hacia los lugares de residencia: satisfacción residencial, identidad de lugar, apego al lugar, sentimiento de comunidad, etc. De

todos ellos, quizá el más ligado a cuestiones de diseño es el de satisfacción residencial.

Los primeros estudios sobre satisfacción residencial pusieron de manifiesto algunos hechos sorprendentes. Por un lado, el alto grado de satisfacción residencial de la población, incluso en condiciones objetivas deplorables (Fried y Gleicher, 1961). Por otro, el sonado fracaso de algunos proyectos de diseño y construcción de viviendas públicas, entre los que se encuentran el de la urbanización Pruitt-Igoe, en Missouri, o el realojo forzoso de los habitantes del West End de Boston. La primera llegó a ganar un premio al diseño y, apenas veinte años después, tuvo que ser declarada inhabitable y derruida, por el grado de vandalismo de sus residentes. Los habitantes del West End de Boston fueron obligados a abandonar sus viejas y desvencijadas casas y trasladarse a otras nuevas, ante lo cual mostraron una aflicción y una pena similar a la pérdida de un ser querido (Fried, 1963). Estos, y otros estudios posteriores han llevado a subrayar la importancia de los aspectos sociales, afectivos y subjetivos en el nivel de satisfacción de las personas con sus viviendas, frente al papel menos relevante de las condiciones físicas objetivas. Como recomendación a los gestores, Américo (1998) señala la necesidad de respetar las redes sociales y el apego de los residentes a una determinada zona, además de ajustar los aspectos físicos a las necesidades de los usuarios.

No obstante, lo más habitual es que un edificio se diseñe sin conocer cuáles van a ser sus futuros habitantes y, por tanto, dicho ajuste es poco menos que imposible. Para remediar esta deficiencia se desarrollan las estrategias de evaluación post-ocupacional. Desde una perspectiva instrumental, se conceptualiza la evaluación post-ocupacional como una evaluación sistemática del proceso de habitar los edificios u otros escenarios diseñados y compararlos con unos estándares implícitos o explícitos con el propósito de mejorar el proceso o el lugar (Zimring, 2002). La evaluación post-ocupacional tiene lugar cuando un proyecto urbanístico está finalizado; se administran encuestas, se realizan entrevistas, y se observan las actividades en las edificaciones para comparar los resultados obtenidos con los datos de entornos similares. El carácter instrumen-

tal de la evaluación post-ocupacional determina tanto la diversidad metodológica como sus ámbitos de aplicación y los modelos que se utilizan. Una ventaja importante de este procedimiento reside en el potencial de aprendizaje asociado a la identificación de fuentes de problemas, priorización de soluciones y, en última instancia, de reducción de problemas. También destaca la utilidad de esta técnica para probar innovaciones, tomar decisiones estratégicas y mantener la calidad de los lugares, así como para crear oportunidades para la participación y reflexión, e incrementar el acceso a la información por parte de los ciudadanos. Se trata de detectar los problemas y errores cometidos en el diseño, con la intención de remediarlos, y tratar de generalizar las mejoras a otros diseños futuros.

Una línea de investigación diferente, de la que también se han derivado aplicaciones al diseño de espacios, son los estudios de preferencia ambiental. La investigación sobre preferencia ambiental constituye actualmente una de las áreas con más tradición en psicología ambiental. Desde los años sesenta, y especialmente a partir de los setenta del siglo pasado, hemos asistido a un gran desarrollo del interés por la preferencia estética de las personas hacia distintos tipos de ambientes y, de forma especial, por las razones de esta preferencia. La investigación en preferencia ambiental es el «intento de dilucidar las características del paisaje que generan y/o determinan los sentimientos estéticos de los ciudadanos no expertos». Algunas de las preguntas que los investigadores de este campo se plantean son: ¿a qué se debe la preferencia por ciertos ambientes?, ¿por qué son bellos?, ¿existen patrones comunes en la preferencia estética de paisajes?, ¿cuáles son esos patrones?

Con base en los estudios de Berlyne sobre preferencia estética (1960), dentro de esta línea de investigación se han desarrollado una multitud de trabajos empíricos y teóricos que han dado lugar a la formulación de diferentes modelos o teorías que tratan de dar cuenta de la respuesta de preferencia por un determinado ambiente. Sin entrar a describir aquí dichas teorías, nos interesa destacar algunas de las variables extraídas de éstas, ligadas al diseño de espacios urbanos. En un primer momento

es preciso diferenciar entre los factores de contenido y los factores estructurales. Entre los primeros hay que destacar de forma importante la presencia de agua y vegetación. Cualquier paisaje con la presencia de estos elementos es claramente preferido a ambientes sin dicha presencia. De esta forma, los ambientes naturales son claramente preferidos a los ambientes urbanos, y dentro de éstos, aquellos en los que hay presencia de agua (fuentes, estanques, lagos, etc.) o vegetación (parques, jardines, etc.). Entre los factores estructurales, Kaplan y Kaplan (1989) formulan en su modelo informacional los siguientes: *complejidad*, *misterio*, *coherencia* y *legibilidad*, los cuales a través de la preferencia estética cumplen la función de mantener al individuo en ambientes en los cuales la orientación y el acceso a nueva información pueden ser obtenidos fácilmente. La *complejidad* de una escena se define como el número de elementos visuales diferentes que existen en ella. El *misterio* alude a la promesa de obtener más información si nos adentramos en la escena. La *coherencia* se refiere a la concordancia entre los elementos de la escena. Por último, un espacio *legible* es aquel que se comprende y recuerda fácilmente. De acuerdo con el modelo, son los niveles intermedios de complejidad, misterio, coherencia y legibilidad los preferidos estéticamente. Las aplicaciones a la planificación y el diseño urbanos han sido llevados a cabo por diversos autores. Entre otros, los propios Kaplan (Kaplan, Kaplan y Ryan, 1998) publican una obra con detalladas recomendaciones para el diseño de parques y zonas de recreo. Así por ejemplo, diseñar caminos con curvas que oculten parcialmente la información, incluir un nivel adecuado de elementos vegetales ordenados y coherentes, presencia de elementos focales, etc.

Por otro lado, una variable que recientemente está adquiriendo un papel muy importante en la predicción de la preferencia ambiental es la capacidad restauradora de dichos lugares (*restorativness*). Diversos estudios han demostrado los beneficios físicos y psíquicos que pueden derivarse de la permanencia en ambientes considerados estéticamente atractivos. Por ejemplo, la pronta recuperación de pacientes, reducción del estrés, restauración de ca-

pacidades cognitivas, como la atención y la fatiga, y en general mayor bienestar físico y mental (véanse, para una revisión, Kaplan, 1995; Ulrich, 1999). Esta propiedad ha recibido el nombre de capacidad restauradora, y los ambientes que la poseen se denominan ambientes restauradores.

En general, son los ambientes naturales los tradicionalmente asociados con los ambientes restauradores. Sin embargo, recientemente se han identificado ciertos tipos de ambientes urbanos que llegan a ser percibidos como restauradores, en algunos casos incluso más que algunos entornos naturales (Hernández, Hidalgo, Berto y Perón, 2001; Herzog, Colleen, Maguire y Nebel, 2003). Las características físicas asociadas a los ambientes urbanos restauradores están siendo actualmente analizadas, y parecen estar relacionados con la presencia de agua y vegetación, el nivel de mantenimiento y la amplitud o espaciosidad (Galindo e Hidalgo, 2004). Las aplicaciones al diseño de estos estudios ya han comenzado a desarrollarse y pueden observarse por ejemplo en el diseño de hospitales y residencias de ancianos en Estados Unidos. Las vistas a un jardín o entorno natural, y la posibilidad de acceder a ellos, bien para pasear, descansar o charlar con otros pacientes y/o visitas, tienen un demostrado efecto terapéutico para las personas ingresadas en estos centros, para las visitas e incluso para los empleados (Cooper-Marcus y Barnes, 1999; Gerlach-Spriggs, Kaufman y Warner, 1998).

3. LA INTERVENCIÓN PSICOSOCIAL EN LA GESTIÓN DE LOS PROBLEMAS AMBIENTALES

Tal como señala Valera (2002), a ojos de un neófito pudiera parecer que la gestión de los problemas ambientales tiene poca relación con procesos y aplicaciones psicosociales. Sin embargo, la realidad ha puesto de manifiesto que no es posible afrontar la gestión de fenómenos como el riesgo y las catástrofes y las resistencias a intervenciones ambientales que suponen un perjuicio individual a favor de un bien colectivo y/o ambiental, sin recurrir a procesos de naturaleza psicosocial.

En general, se entiende por gestión ambiental el conjunto de acciones preventivas y paliativas que se llevan a cabo para minimizar los efectos ambientales de la actividad humana (Pol, 2002). De forma más específica, la gestión ambiental es: «aquella que incorpora los valores del desarrollo sostenible en las metas corporativas de la empresa o de la administración pública. Integra políticas, programas y prácticas respetuosas con el medio ambiente [...]. Comporta educar, enseñar y motivar a los empleados y/o a los ciudadanos en los valores ambientales y de la sostenibilidad. Pretende el desarrollo de productos y servicios con los menores efectos ambientales posibles» (Pol y Moreno, 1998).

La referencia en esta definición al concepto de desarrollo sostenible requiere detenerse brevemente en él. El desarrollo sostenible, de acuerdo con el Informe Brundtland (1987), que acuña de forma oficial el término, es aquel que satisface las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer la capacidad y los recursos de las generaciones futuras. Este concepto se propone como una forma de hacer compatible la conservación de los recursos naturales y el medio ambiente con el desarrollo económico. Para Moreno y Pol (1999), este concepto tiene como ventaja, frente a otros utilizados anteriormente, como el de equilibrio ecológico, que es más fácil de aceptar por los segmentos de la sociedad más reticentes a las cuestiones ambientales, dado que no se cuestiona el desarrollo, sino únicamente el tipo de desarrollo. De esta forma, la idea de sostenibilidad ha servido de «punto de encuentro» entre partes de la sociedad diametralmente opuestas (Pol, 2002), aunque el grado de representación e interiorización social difiere, en algunos aspectos significativos, de la definición conceptual, como sucede, por ejemplo, con la idea de justicia ecológica, que prácticamente ha desaparecido del discurso social (Aragonés, Raposo e Izurieta, 2000).

La creciente toma de conciencia sobre la gravedad de los problemas del medio ambiente ha llevado a nuestra disciplina a desarrollar, en palabras de Pol (1988), una «psicología ambiental verde». Si los primeros manuales publicados no incluían capítulo alguno sobre el medio natural, ni referencias

a los problemas ecológicos, esta situación ha cambiado; podríamos decir drásticamente que, hoy en día, las aportaciones de la psicología ambiental a la conservación y el cuidado del medio ambiente ocupan un lugar central en los intereses de muchos psicólogos ambientales.

Surge así otro ámbito de intervención dirigido a solventar los problemas ambientales mediante la promoción de comportamientos responsables con el medio ambiente en la población. El reconocimiento de que no sólo la actividad industrial y organizacional puede producir daños sobre el medio ambiente, sino que también los comportamientos individuales contribuyen en gran medida a problemas, como el agotamiento de recursos naturales limitados, la acumulación de residuos o la contaminación, se encuentra en el origen de este ámbito de intervención. Ámbito que recoge los programas de promoción de la responsabilidad ecológica, la publicidad y la educación ambiental, o la participación y el voluntariado. Es tal la cantidad de trabajo que se desarrolla actualmente sobre las conductas protectoras del medio ambiente y sus determinantes, que algunos académicos han llegado a proponer la creación de un espacio propio denominado «psicología de la conservación» o «psicología proambiental» (Corral-Verdugo, 2001).

En general, una característica común a todas estas estrategias de intervención es que van dirigidas a los ciudadanos con el propósito de fomentar el desarrollo de comportamientos ecológicamente responsables que contribuyan a la conservación y mejora del medio ambiente y la sostenibilidad, tales como el ahorro de agua y energía, el reciclaje, el uso del transporte público, etc.; comportamientos individuales y cotidianos que, adoptados por una mayoría de la población, pueden llegar a tener un impacto significativo en el freno al deterioro medioambiental. Difieren, sin embargo, en diversos aspectos tales como el segmento de la población al que primordialmente van dirigidos, las técnicas empleadas para conseguir sus objetivos y los medios utilizados para alcanzarlos. Así por ejemplo, la educación ambiental por lo general se centra en la enseñanza formal, por lo que va dirigida principalmente a niños en el contexto educativo (si bien cada

vez son más frecuentes los programas de educación ambiental dirigidos a adultos en otros contextos), los proyectos de promoción de conducta ecológica se destinan habitualmente a residentes de un barrio o ciudad y se llevan a cabo en el contexto habitual de estas personas, y las campañas de publicidad ambiental se dirigen a toda la población a través de los medios de comunicación (prensa, radio y televisión). A continuación se revisan brevemente cada uno de ellos.

3.1. La gestión de los problemas ambientales en las empresas y organizaciones

Un número importante de actividades relacionadas con industrias e infraestructuras públicas, con la gestión y tratamiento de residuos urbanos e industriales, con proyectos de expansión urbanística, etcétera, exige un acercamiento que permita prevenir el impacto negativo de las actividades económicas, al tiempo que conseguir una mejor calidad de vida. Dentro de esta perspectiva de la gestión ambiental se han señalado, fundamentalmente, tres tipos de instrumentos: la auditoría ambiental, la evaluación de impacto ambiental y el análisis del ciclo de vida (Pol, 2002).

La auditoría ambiental consiste en la evaluación periódica de la actuación de la organización y de sus efectos sobre el medio ambiente. Tiene por objeto garantizar que las actividades realizadas por la organización se adecuan a la política medioambiental. Es decir, se trata de garantizar que las actividades llevadas a cabo por una empresa o administración cumplen las normas ambientales que rigen en ese país. Un tipo de auditoría ambiental son, por ejemplo, las certificaciones ISO que se adjudican a las empresas que cumplen la normativa establecida internacionalmente para la protección del medio ambiente. La auditoría ambiental es una forma de evaluación que se realiza a posteriori, es decir, una vez que la organización ya está funcionando.

La evaluación de impacto ambiental, en cambio, es un importante instrumento para prevenir los efectos negativos sobre el medio ambiente y la po-

blación de determinadas actividades industriales o sociales. Las evaluaciones de impacto ambiental se realizan sobre el proyecto, antes de autorizarse su ejecución, y están reguladas legalmente: «es el conjunto de estudios y sistemas técnicos que permiten estimar los efectos que la ejecución de un determinado proyecto, obra o actividad causa sobre el medio ambiente» (art. 5, sec. 1.ª, cap. II, RDL 1131/1988). Igualmente están reguladas las actividades que obligatoriamente deben someterse a este proceso. Aunque el número de estudios de este tipo que se realizan es elevado, pocos de ellos incluyen los impactos sociales, y ello a pesar de que a menudo la legislación hace referencia explícita a los efectos sobre las personas y las comunidades (Pol, 2002). Así por ejemplo, el Interorganizational Committee on Guidelines and Principles for Social Impact Assessment (ICGPSIA, 1995) de Estados Unidos definió las directrices de lo que debería ser y contener la parte social de una EIA: deberá ocuparse de los usos del suelo y de los recursos disponibles para la comunidad, de la existencia o no de servicios esenciales y de cómo se pueden ver alterados; de los efectos en el empleo; de la distribución de los costos y los beneficios; de las relaciones sociales, la calidad de vida y de los significados subjetivos de los espacios, de los recursos y de los efectos que la intervención pueda tener.

Por último, el análisis del ciclo de vida (ACV) es un instrumento de gestión que se aplica a un producto concreto, y no a la actividad global de la organización. Consiste en la evaluación del proceso completo de elaboración de un producto, desde su concepción hasta su eliminación, para identificar las cargas contaminantes y los recursos materiales y energéticos empleados en dicho proceso. Su objetivo es proponer los procedimientos necesarios para reducir el consumo de materias primas y energía, así como el volumen y la toxicidad de los residuos resultantes. En este sentido, va dirigido no sólo a la industria que lo produce, sino también al consumidor que lo utiliza y elimina. Una de las principales propuestas del ACV es la creación de ecoetiquetas para distinguir a los productos que mejor se comportan ambientalmente. El papel de la psicología ambiental en este caso es analizar, ex-

plicar y prever los usos y procesos que median entre el comportamiento de la persona y el producto (Rieradevall, Moreno, Serena y Pol, 1996).

3.2. Promoción de la conducta ecológica responsable

Para Hernández y Suárez (1997), comportarse de manera ecológicamente responsable supone actuar proambientalmente, y siendo conscientes de las consecuencias que tienen nuestras acciones sobre el medio ambiente. Esto incluye comportamientos tales como el ahorro de energía eléctrica, el reciclaje o el consumo de productos ecológicos. Todos ellos son, pues, objeto de este campo de intervención. Por su parte, Corral-Verdugo (2001) define el comportamiento proambiental como «el conjunto de acciones deliberadas y efectivas que responden a requerimientos sociales e individuales y que resultan en la protección del medio» (p. 37). Esta definición deja fuera las conductas involuntarias o forzadas (por ejemplo, ahorrar agua para evitar multas), circunstanciales (tirar la basura en el lugar apropiado porque se está siendo observado), aleatorias y no planeadas (no anticipar el efecto del comportamiento). Para este autor, el comportamiento ecológico responsable, al ser deliberado y competente, implica un estilo de vida, lo cual requiere una tendencia más o menos permanente de actuación.

En el ámbito de la psicología ambiental se han generado distintas tipologías de estrategias para el cambio proambiental (Castro, 1996; Dwyer, Leeming, Cobern, Porter y Jackson, 1993; Geller, 1995, 2002), en las que se enfatiza el papel de la conducta individual como un factor ecológicamente relevante (Suárez, 1998). Estas estrategias proceden de modelos teóricos diferentes, entre los que cabe citar el análisis de conducta aplicado derivado de las teorías del aprendizaje, las teorías motivacionales —como el modelo de activación de la norma de Schwartz (1977)—, las orientaciones basadas en el concepto de actitud —como la teoría de la acción planeada (Ajzen, 1991)—, o las teorías de la emoción y el afecto (Corral-Verdugo, 2001; Vining y Ebreo, 2002). A modo de síntesis, estas estrategias

pueden agruparse en seis tipos de intervención: la transmisión de información, la aplicación de incentivos y castigos, la influencia social, la implicación personal, el *feed-back* y los facilitadores situacionales. De éstas, una de las principales es la de ofrecer información ambientalmente relevante a las personas a las que va dirigido el proyecto. Se ha constatado que dicha información resulta más eficaz cuando se transmite información específica sobre las consecuencias positivas y negativas de los comportamientos ecológicos y no ecológicos, respectivamente, así como de las habilidades específicas para llevarlos a cabo. No obstante, como reconoce De Castro (1996), las consecuencias sobre el medio ambiente de la mayoría de los comportamientos humanos no son fácilmente perceptibles, ya que por lo general se producen de forma diferida, tanto en el tiempo como en el espacio.

Desde este punto de vista, la información es necesaria pero no suficiente para conseguir el cambio de comportamiento. Además es conveniente aplicar algún tipo de incentivo y/o castigo para promover el comportamiento ecológico. Éstos pueden ser de tipo económico, sociales, etc. Sin embargo, tal como se recoge en la literatura psicológica, tanto los incentivos como los castigos, si bien producen un efecto muy rápido en la mayoría de las personas, tienen el inconveniente de que cuando éstos desaparecen, también lo hace la conducta, por lo que es preferible utilizarlos de forma indirecta, y en combinación con otras estrategias, por ejemplo la influencia y el apoyo social. En todo caso, el uso de incentivos y/o castigos supone un control externo de la conducta.

También el compromiso personal es una forma de mejorar las actitudes y los valores ambientales a través del control interno, esto es, realizar una promesa formal, explícita y pública de desarrollar un comportamiento específico (Katzev y Pardini, 1988). Asimismo, otra estrategia importante es ofrecer a los participantes en el programa información sobre los resultados que se han conseguido o que se están consiguiendo con éste (*feed-back*). Por último, una parte fundamental del proyecto puede ser la instalación de los dispositivos necesarios para la ejecución del comportamiento ecológico (facili-

tadores situacionales) o la supresión de barreras que lo dificulten (Bustos-Aguayo, Montero y Flores-Herrera, 2002).

Los resultados obtenidos con estos proyectos son muy diversos, y están en función de las estrategias empleadas, el tiempo de intervención, etc., si bien por lo general puede apreciarse un incremento significativo de las actitudes ambientales y/o del comportamiento ecológico entre aquellos que participan en el grupo experimental con respecto a un grupo de control (De Young, 1990; Legault y Pelletier, 2000). Zelezny (1999) hace un meta-análisis de estos trabajos y llega a la conclusión de que las intervenciones en el contexto educativo son más efectivas que las llevadas a cabo en otros contextos. También se ha puesto de manifiesto la conveniencia de combinar varias de estas estrategias, de forma que cuando se utilizan conjuntamente, los resultados obtenidos son claramente superiores, es decir, el porcentaje de personas que adoptan un mayor número de comportamientos ecológicos aumenta (Staats, Harland y Wilke, 2004).

3.3. Educación ambiental

Tras la Cumbre de Río, la educación ambiental se define como el proceso de aprendizaje permanente, basado en el respeto a todas las formas de vida. De forma más específica, la UNESCO la define como un modelo de acción «en el cual los individuos y la comunidad obtienen conciencia de su ambiente y adquieren el conocimiento, los valores, las habilidades, las experiencias y también la determinación que les permite actuar —individual y colectivamente— para resolver problemas ambientales presentes y futuros» (citado en Corral-Verdugo, 2001). La educación tiene como objetivos principales contribuir a una mayor conciencia de los problemas medioambientales, incrementar el conocimiento del entorno, desarrollar actitudes proambientales, entrenar competencias y habilidades protectoras del medio y promover la participación ambiental. Castro (1996) clasifica la educación ambiental en función de los destinatarios de la intervención: la educación ambiental dirigida al sistema

educativo (educación formal) y la educación ambiental en el ámbito social (educación informal). La primera se dirige a la población escolar, un segmento de la población cuya conducta tiene escasa incidencia ambiental, en comparación con los adultos, y cuyas actitudes son inestables y en proceso de formación. Por lo general, los programas en este campo se dirigen hacia el aumento de la información y el conocimiento de los problemas ambientales, en la creencia de que un mayor conocimiento de éstos conlleva una actitud más favorable. Una característica presente en la mayoría de estas intervenciones educativas es que promueven el contacto directo o vicario con la naturaleza.

Por otro lado, la educación ambiental en el ámbito social va dirigida a la población adulta en general, aunque también dependerá del programa concreto de que se trate (por ejemplo, los visitantes de un espacio natural, los habitantes de un núcleo urbano, etc.). En este caso la conducta individual tiene un mayor impacto ambiental y las actitudes y los valores son más estables. Los programas desarrollados aquí van dirigidos, fundamentalmente, hacia el cambio de actitudes (Castro, 1998).

En opinión de muchos investigadores (Cobb, 1999; Corral-Verdugo, 2001; Hernández y Herrera, 1994; Roodman, 1999), el sistema de enseñanza tradicional cuenta con algunas deficiencias que dificultan la consecución de los objetivos de la educación ambiental. Por ejemplo, los actuales sistemas de enseñanza se caracterizan por el aprendizaje de respuestas en vez de por la exploración de preguntas, por el énfasis en la memorización más que en el pensamiento crítico, o por el aprendizaje fragmentado en lugar del entendimiento en el contexto (véanse Corral-Verdugo, 2001). Sin embargo, recientemente se han ido incorporado procesos de razonamiento, como la argumentación o el perspectivismo, a las prácticas de educación ambiental (Ceballos, Correa y Batista, 2002; Correa y Rodrigo, 2001).

3.4. Campañas y publicidad ambiental

Las campañas proambientales se caracterizan por estar dirigidas, habitualmente, a todos los ciu-

dadanos, aunque en ocasiones, su población diana sea algún sector más o menos amplio en función de alguna característica sociodemográfica o de comportamientos específicos. También caracteriza a las campañas proambientales el hecho de utilizar mayoritariamente los medios de comunicación de masas para la consecución de sus objetivos, especialmente la televisión. Asimismo, son principalmente las instituciones públicas y privadas —y en menor medida las organizaciones proambientales— las que ponen en marcha las campañas proambientales.

La utilización de este tipo de intervención, muy aceptada socialmente, se cuestiona, sin embargo, en términos de eficacia, en particular en lo que se refiere a su capacidad para promover cambios relevantes y relativamente estables. En cualquier caso, el análisis objetivo de los resultados de las campañas pone de manifiesto que la adecuación o no de las mismas no se debe generalizar, ya que hay campañas que presentan resultados más aceptables que otras.

Por ejemplo, Pol, Vidal, Valera y López (1997) señalan que los supuestos teóricos de las campañas institucionales de promoción ambiental en Cataluña se articulan en torno a la transmisión de información como estrategia para inducir distintos comportamientos proambientales. Al mismo tiempo observan que las estrategias de cambio basadas en el modelado prácticamente no se utilizan. Los autores encontraron que las campañas se vinculaban más con comportamientos desarrollados en la ciudad, quedando relegados los que se llevaban a cabo en el medio natural y que se enfocaban al cuidado de recursos naturales. Asimismo, constatan estos autores que sólo en un tercio de estas intervenciones se ha realizado una evaluación adecuada de los resultados. En un trabajo posterior, Pol, Vidal y Romeo (2001), al analizar los supuestos psicosociales que subyacen en los distintos programas por ellos revisados, concluyen que las campañas relativas a residuos se centran, mayoritariamente, en la reducción de factores inhibidores o en la génesis de escenarios facilitadores para promover la implementación de la conducta diana y, secundariamente, en ofrecer información. Por otro lado, la promoción del uso responsable de energía utiliza fundamen-

talmente estrategias de retroalimentación de los resultados. Respecto a las campañas de marketing ambiental de carácter institucional, observaron nuevamente que las estrategias más utilizadas son proporcionar información y explicitar, mediante comunicaciones normativas, el comportamiento deseado.

Por su parte, Hutton y McNeill (1981) evaluaron el impacto de un programa de conservación de energía y agua transmitido a través de los medios de comunicación. Las personas que realmente habían estado expuestas a la campaña estaban más predispuestas a colaborar en el ahorro de energía y agua que las personas que no lo habían estado. Corral-Verdugo (2001), en una revisión de los efectos de este tipo de campañas, recoge las conclusiones de Dwyer y cols. (1993) que señalan que existe poca evidencia que muestre que las campañas de medios masivos de comunicación produzcan efectos apreciables en el público; al mismo tiempo que se apunta que el modelado por televisión de conductas de conservación parece funcionar como instancia promotora del ambientalismo (Winett, Leckiter, Chinn, y Stahl, 1984), mientras que las técnicas basadas en la simple información parecen tener poca efectividad (Burgess, Clark y Hendee, 1971; Hayes y Cone, 1977). No obstante, Corral-Verdugo (2001) señala que los medios comerciales, en su papel de incitadores al consumo, parecen contrarrestar la motivación por el cuidado del medio; a pesar de la importancia que se le reconoce a los medios de comunicación como moldeadores de opinión y actitudes y como generadores de información ambiental.

3.5 Participación y voluntariado ambiental

La participación, entendida en sentido general como la forma y el nivel de movilización de los ciudadanos en la vida comunitaria y política, representa uno de los principales factores de estudio de la psicología social a la hora de intervenir en los problemas relacionados con el cambio social y ambiental.

Los modos de intervención política de la ciudadanía han sufrido una evidente diversificación dentro de los sistemas de democracia representativa, situándose frecuentemente más allá del voto como conducta fundamental. Sabucedo (1996) identifica la mayor familiaridad y contacto de los ciudadanos con el funcionamiento del sistema político como elementos clave para entender la aparición de fórmulas participativas alternativas. Un mayor nivel de conocimiento, información y educación política ciudadana implica, en tal sentido, la posibilidad del desarrollo de nuevas destrezas y vías de acción a la hora de enfrentarse a la toma de decisiones, cuyo objetivo último no es otro que el sostenimiento de un nivel mayor de control directo e indirecto de los procesos políticos.

Por lógica, esta ampliación de las formas de acción política ha supuesto la modificación del propio término de participación (Sabucedo, Klander-mans y Fernández, 2004). Además, se incorporan actividades desarrolladas a diferente escala, entre el «microescenario» propio de las acciones vecinales y el nivel macro de las intervenciones que afectan, por ejemplo, a la totalidad de un país o, incluso, al planeta en su conjunto. En este contexto, ha adquirido una particular relevancia el análisis de los procesos participativos, entre los que se encuentra la movilización proambiental. El ambientalismo, como movimiento en torno a las condiciones, cambios, defensa y protección del medio ambiente y la naturaleza, destaca esencialmente como uno de los ejemplos más característicos de lo que se entiende por movimiento social.

Se tiende a identificar dos corrientes ideológicas que conviven en el seno del movimiento de conservación de la naturaleza, producto de su evolución histórica y social más inmediata: la corriente conservacionista y la corriente ecologista (Martín Crespo, 2002). El conservacionismo se centra en la valoración y protección estricta de los enclaves naturales y de ciertas especies, sus actuaciones estarían orientadas por el pragmatismo y la colaboración institucional, alejadas, aparentemente, de consideraciones de carácter político. Por el contrario, el ecologismo estaría centrado en la consecución del control comunitario de la gestión del espacio, asumiendo

que las condiciones ambientales son injustas en términos sociales y económicos. Así, incorpora «un componente básico de denuncia que implicaba interpretar el deterioro del medio como un agravio injusto y reivindicar derechos considerados como propios» (Martín Crespo, 2002, p. 349). Así, mientras que el ecologismo responde a pautas transformadoras y de cambio, el conservacionismo no aparece asociado a este tipo de consideraciones, al menos explícitamente. Desde este punto de vista, cabe asociar el ecologismo con orientaciones políticas de izquierda (Fernández, 1999). La idea de justicia ecológica se equipara, por tanto, a la de justicia social.

Con todo, desde el ambientalismo, en cualquiera de sus dos vertientes, conservacionista o ecologista, la gestión ambiental va más allá de una mera aplicación de soluciones técnicas a los problemas ecológicos, en la medida que promueve la consideración del compromiso social y comunitario. En tal sentido, se concibe la participación ambiental como un elemento clave a la hora de diseñar acciones proambientales eficaces (Castro, 2000).

La participación ambiental se caracteriza, por tanto, como un conjunto de acciones o conductas intencionales, producto de la existencia de pautas organizadas de actividad colectiva, funcionalmente instrumentales, cuyos objetivos persiguen algún tipo de cambio y contribuyen al logro del beneficio colectivo asociado con las condiciones y la calidad ambientales.

Los factores que determinan la participación ambiental se pueden agrupar en tres categorías fundamentales. En primer lugar, la interpretación que se efectúa de las condiciones del medio ambiente. En segundo lugar, la valoración de las condiciones socio-comunitarias asociadas al mismo, y en tercer lugar, variables relacionadas con la construcción psicosocial de la acción política (Hernández y Suárez, 1997; Hernández, Suárez y Martínez-Torvisco, 1997). A esto habría que añadir aspectos organizacionales particulares, diferenciando entre las formas de participación que poseen un carácter explícitamente no institucional y de innovación, y las formas de la participación política institucional y legal, que instrumentalizarían los procesos de negociación social.

Desde el punto de vista individual, los factores que permiten explicar el nivel de implicación personal se desarrollan alrededor de los conceptos de sentido de control, poder y eficacia asociada a la capacidad de intervención política de los individuos en la gestión de los conflictos ambientales. La evidencia empírica confirma la relación entre el sentimiento de capacidad política que mantengan las personas y el nivel de participación política de las mismas, tanto en el ámbito de la participación institucional como no institucional (Suárez e Hidalgo, 1997). Según Yeich y Levine (1994), la eficacia política se asocia a tres factores diferentes: la percepción de competencia personal (eficacia interna), la percepción de respuesta del sistema (eficacia externa) y la percepción de la eficacia política colectiva. Atendiendo a esta distinción, la participación es mayor cuando la percepción de la eficacia personal y colectiva es alta y la percepción de eficacia externa es baja. En este sentido, y en relación con las condiciones ambientales, el sentimiento de impotencia o de baja competencia política supone, tanto una valoración negativa de la capacidad de respuesta personal como de la capacidad de respuesta del sistema político convencional ante los problemas, lo cual explicaría un bajo nivel de participación y militancia de la población general, aunque los activistas ambientales participen de formas muy diversas en el conjunto de la sociedad (Suárez, Hernández y Hess, 2002).

Sin embargo, una forma de participación social que ha ido adquiriendo en los últimos años una especial relevancia es el voluntariado. En sentido amplio se trata de un movimiento organizado con el objetivo de contribuir a la mejora de la calidad de vida y de crear un mundo más solidario, justo y pacífico (Castro, 2000). Desde un punto de vista ambiental, el voluntariado incluye aquellas iniciativas que desarrollan algunas personas de forma altruista, libremente y sin ánimo de lucro, centradas en alguna tarea directa de conservación de los recursos naturales (Castro, 2000). El cuidado y mantenimiento de espacios naturales, la protección de especies amenazadas o la vigilancia y sensibilización de los incendios forestales son algunas de estas acciones. Este tipo de actividades tiene la ventaja de

que no sólo repercute de forma directa sobre el medio ambiente, sino que a su vez tiene un efecto positivo sobre los mismos participantes, posibilitando la adopción de actitudes y comportamientos proambientales, así como actuando de agentes mediadores ante otras personas, lo que convierte a la acción voluntaria en una conducta ecológica en sí misma y en una estrategia de promoción de conductas ambientales futuras (Castro, 2002).

Asumiendo la forma más habitual de su definición, el voluntariado se describe como un tipo de conducta prosocial y/o de altruismo. De hecho, toda respuesta prosocial se define como tal a partir de dos condiciones: *a*) la intención de beneficiar a otra persona, y *b*) la libertad de elección (Bierhoff y Klein, 1990). Así, el voluntariado sólo se puede entender en términos de interacción social, de forma que se inserta en el mismo núcleo del objeto de estudio de la psicología social.

Describir el voluntariado conlleva la necesidad de considerarlo desde una perspectiva multinivel. Así, cuando hablamos de voluntariado podemos estar refiriéndonos, al mismo tiempo, a un conjunto de conductas individuales —la acción del voluntario—, o al proceso por el cual se encauzan estas acciones voluntarias como un recurso más en el contexto de la acción colectiva, atendiendo a una dimensión grupal y organizacional del comportamiento. Siguiendo esta lógica y yendo de lo micro a lo macro, el voluntariado puede entenderse: *a*) como conducta individual intencionada; *b*) como conducta organizacional; *c*) como acción colectiva, y *d*) como elemento de la cultura.

Definido como conducta individual, el voluntariado se interpreta a partir de la existencia de una serie de motivos y como producto de un proceso de toma de decisión, en el que entran en juego factores de diversa naturaleza. La forma más común de interpretar el fenómeno del voluntariado desde la psicología social supone entender la acción voluntaria como una conducta prosocial, vinculada al menos a cinco funciones motivacionales: expresión de valores personales (incluido el altruismo), búsqueda de conocimiento, desarrollo personal, autoestima e interés por la comunidad (Omoto y Snyder, 1995; Vecina y Chacón, 1999). Se trata, en este

sentido, de conocer qué es lo que mueve a las personas a tomar las decisiones que lo llevan a actuar como voluntario.

Un punto de vista complementario dentro de esta perspectiva supone analizar el voluntariado enfatizando los elementos de interacción social que lo constituyen. En tal sentido cabe, por ejemplo, evaluar cómo las «características» de los grupos sociales receptores de la acción voluntaria influyen y determinan la interacción, como puede ser el caso del trabajo voluntario con grupos socialmente estigmatizados (por ejemplo, Snyder, Omoto y Crain, 1999).

A su vez, el voluntariado se define también como conducta organizacional y, de manera más precisa, como conducta en la organización. Tal y como hemos visto, la acción voluntaria es una conducta de participación en actividades definidas, planificadas y desarrolladas por grupos, asociaciones o instituciones. Esto es, se trata de una serie de conductas que se producen en el seno de una organización. En tal sentido, como todo comportamiento organizacional, definir el voluntariado supone considerar una serie de factores individuales y organizacionales como determinantes del mismo. Siguiendo el paradigma general de Porter, Lawler y Hackman (1975), la acción voluntaria se relacionaría con los estímulos que proporciona la organización a sus miembros, en particular las expectativas comunicadas por la organización a los voluntarios, y los elementos que pone a su disposición como recursos que pueden ser utilizados. Por su parte, los miembros de la organización voluntaria se comportan en ella de acuerdo a las necesidades y objetivos que esperan cubrir, y en función también de sus habilidades y energías (Fouce, 2004).

La tercera dimensión de la definición del voluntariado supone su concepción como acción colectiva. Desde esta perspectiva, se describe el voluntariado en un nivel sociológico y en relación con conceptos como el de movilización social. Así, la acción voluntaria se define como una de las vías de movilización de los ciudadanos que depende de factores como el potencial de movilización —en tanto que cantidad de personas que puedan ser movi-

lizadas por determinado movimiento social—, las formas de reclutamiento para la movilización y la existencia de barreras para la participación (Klandermans y Oegema, 1987).

Esta forma de entender el voluntariado conlleva su consideración como agente de cambio social y como eje, en el mismo nivel sociológico, de la participación ciudadana en las políticas públicas de servicios sociales. En el marco de este planteamiento sociológico surge un concepto afín al de voluntariado, el concepto de tercer sector. El término tercer sector define el espacio de acción entre los poderes públicos y las empresas privadas. Hace referencia al desarrollo de formas de organización y actuación de agentes privados con fines públicos (Jerez y Revilla, 1997). Las organizaciones voluntarias ocuparían, en tal sentido, un espacio en la promoción de servicios sociales y de ayuda que, por un lado, resulta equidistante tanto del sector público (por ejemplo, los patronatos de servicios sociales de los ayuntamientos) como del sector privado mercantil (por ejemplo, la actividad empresarial de patrocinio o mecenazgo), y, por otro lado, sirve de elemento de intermediación entre ambos.

Por último, como elemento de la cultura, el voluntariado se define en relación con una serie de valores presentes en el contexto social. Así, el voluntariado, como hemos indicado, se entiende en cuanto que producto de ciertos patrones históricos y culturales como es, por ejemplo, la relación de la acción voluntaria con la idea de «la caridad» asociada a determinados sistemas religiosos. Igualmente, el voluntariado, como expresión de lo que se denomina «cultura de ciudadanía o de solidaridad», se puede definir como conjunto de actitudes, creencias y valores sobre el activismo, la participación comunitaria y la identidad social.

3.6. Gestión de espacios naturales protegidos

Un caso particular de la gestión ambiental que ha cobrado especial relevancia es la gestión de los espacios naturales protegidos. Es necesario aclarar que con el término espacios naturales protegidos se

pretende abarcar las diferentes denominaciones que se han utilizado para aludir a varios tipos de espacios. Así, parque nacional, parque natural, reserva natural, reserva de la biosfera o zona protegida son sólo algunas de estas numerosas denominaciones. No son sinónimas; cada una de ellas difiere de las demás en diversos aspectos, por ejemplo en el nivel de explotación del medio que está permitido: caza, cultivo, pastoreo, etc. No obstante, cuando estas distinciones no son importantes, como es el caso que nos ocupa, suele emplearse de modo genérico el nombre de espacios naturales protegidos.

El primero de estos espacios fue el Parque Nacional de Yellowstone, en los Estados Unidos, creado en 1872. A partir de entonces, la idea de proteger de algún modo determinadas zonas naturales de cierto valor ecológico ha proliferado en todo el mundo, y actualmente son más de 30.000 los espacios protegidos en todo el mundo. Inicialmente, la conservación de espacios naturales se entendió en un sentido opuesto al de desarrollo. Se trataba de crear auténticas «islas naturales», como se denominó en el discurso inaugural del Primer Congreso Internacional sobre Parques Naturales, en 1962. Dentro de estas islas se prohíbe cualquier tipo de aprovechamiento o uso del espacio y los recursos más allá de las actividades de contemplación y ocio. La eventual existencia de poblaciones afectadas por los estatutos territoriales de protección fue una consecuencia sencillamente ignorada durante los primeros años, como pone de manifiesto Zube (1995).

Poco después, los perjuicios causados a las poblaciones colindantes que tradicionalmente utilizaban los recursos de estas áreas trataron de superarse mediante mecanismos compensatorios de tipo económico. Sin embargo, pronto se hizo evidente que la conservación a largo plazo de los espacios naturales no podía desligarse del uso social de esos entornos, así como que el proceso de desarrollo no responde necesariamente a un modelo unidireccional, inevitablemente depredador de los recursos e indiferente a las características específicas de cada territorio.

En un estudio sobre la imagen social de los parques naturales en España (Corraliza, García y Valero, 2002; Corraliza, Martín, Berenguer y More-

no, 2002) se constata el alto grado de insatisfacción con la gestión de estos espacios, en la población visitante y, especialmente, en los residentes, aunque los factores que motivan esta valoración negativa difieren entre ambos grupos. Mientras que los residentes resaltan la compatibilidad con beneficios y la necesidad de ser incorporados a la gestión, los visitantes destacan los valores estéticos y los recursos informativos.

De esta forma, la gestión de espacios naturales pasa por la difícil tarea de encontrar un punto de equilibrio entre las actividades económicas y las conservacionistas, entre los usos de explotación y los recreativos, entre los intereses de los residentes y de los visitantes, y entre la gestión local y foránea (Galindo, Gilmartín y Corraliza, 2000). La intervención del psicólogo ambiental en este campo consistiría en contribuir, por ejemplo, mediante procesos de intermediación social, a conciliar las actitudes e intereses de las comunidades que forman parte del área de influencia del espacio natural protegido con las necesidades de protección y conservación de dicho espacio.

4. COMENTARIO FINAL

La intervención ambiental se configura como un ámbito en el que el conocimiento psicosocial se desarrolla aunando el interés por los modelos teóricos, el análisis de problemas sociales y el desarrollo de estrategias interventivas eficaces. En este capítulo se han revisado las intervenciones que, fundamentalmente desde una perspectiva holista y sistémica, relacionan las características del entorno físico con procesos e interacciones psicosociales, y se recogen resultados que ponen de manifiesto cómo el diseño, psicosocialmente orientado, es una herramienta de intervención. La variedad de contextos en los que la utilidad de la disciplina se materializa es amplia, desde los entornos institucionales como hospitales y centros educativos, hasta los ambientes laborales y residenciales, y han sido seleccionados en función de la relevancia que poseen como lugares en los que tienen lugar gran parte de nuestras relaciones interpersonales.

También nos hemos ocupado de la intervención psicosocial en la gestión de los problemas ambientales, entendida como la capacidad de actuar sobre variables de naturaleza psicosocial, generando cambios en el comportamiento ambientalmente relevante. Asimismo, se ha tenido en cuenta cómo la modificación de procesos psicológicos y comportamientos genera cambios en la gestión del medio ambiente. Estrategias como los programas dirigidos a la promoción de la conducta ecológica responsable o como la educación ambiental contribuyen a incrementar la conciencia de la existencia de problemas ambientales, al tiempo que ilustran las pro-

fundas relaciones entre la manera en que interpretamos el mundo y la forma en que nos relacionamos con el entorno. Asimismo, se han descrito estrategias en las que destaca la dimensión colectiva del comportamiento social, como sucede con las campañas, la publicidad ambiental o la promoción de la participación y del voluntariado.

En definitiva, la importancia y utilidad de la psicología ambiental radica en sus contribuciones a la comprensión del comportamiento humano, pero especialmente en las múltiples contribuciones que la disciplina realiza y puede realizar para mejorar el mundo.

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

- Aragonés, J. I. y Américo, M. (2000). *Psicología Ambiental*. Madrid: Pirámide.
- Bechtel, R. y Churchman, A. (2002). *Handbook of Environmental Psychology*. Nueva York: Wiley
- Bustos-Aguayo, J. M., Montero, M. y Flores-Herrera, L. M. (2002): Tres diseños de intervención antecedente para promover conducta protectora del ambiente. *Medio Ambiente y Comportamiento Humano*, 3 (1), 63-88.
- Corral-Verdugo, V. (2001). *Comportamiento proambiental. Una introducción al estudio de las conductas protectoras del ambiente*. Santa Cruz de Tenerife: Resma.
- Suárez, E. y Rolo, G. (2003). El diseño de espacios como Intervención Psicosocial. En B. Hernández, S. Valera y E. Suárez (Coords.), *Contextos y procesos en la intervención psicosocial* (pp. 27-69). Santa Cruz de Tenerife: Resma.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.
- Américo, M. (1998). Ambientes residenciales. En J. I. Aragonés y M. Américo (Coords.), *Psicología Ambiental* (pp. 173-193) Madrid: Pirámide.
- Aragonés, J. I., Raposo, G. e Izurieta, C. (2001). Las dimensiones del desarrollo sostenible en el discurso social. *Estudios de Psicología*, 22 (1), 23-36.
- Barker, R. y Gump, P. (1964). *Big school, small school*. Stanford, Ca.: Stanford University Press.
- Berlyne, D. E. (1960). *Conflict, arousal, and curiosity*. Nueva York: McGraw-Hill.
- Bierhoff, H. W. y Klein, R. (1990). Conducta prosocial. En M. Hewstone, W. Stroebe, J. P. Codol y G. M. Stephenson (Dirs.), *Introducción a la psicología social. Una perspectiva europea* (pp. 245-259). Barcelona: Ariel (traducción del original en inglés, 1988).
- Bronfenbrenner, H. (1979). *The ecology of human development*. Cambridge: Harvard University Press.
- Bronzaft, A. L. (2002). Noise pollution: A hazard to physical and mental well-being. En R. Bechtel y A. Churchman (Coords.), *Handbook of Environmental Psychology* (pp. 449-510). Nueva York: Wiley
- Brundtland, G. H. (1987). *Our common future*. Oxford University Press (*Nuestro futuro común*. Madrid: Alianza, 1988).
- Burgess, R. L., Clark, R. N. y Hendee, J. C. (1971). An experimental analysis of anti-litter procedures. *Journal of Applied Behaviour Analysis*, 4, 71-75.

- Bustos-Aguayo, J. M., Montero, M. y Flores-Herrera, L. M. (2002). Tres diseños de intervención antecedente para promover conducta protectora del ambiente. *Medio Ambiente y Comportamiento Humano*, 3 (1), 63-88.
- Cañas, J. J. y Waerns, Y. (2001). *Ergonomía cognitiva*. Madrid: Panamericana.
- Carlopio, J. R. y Gardner, D. (1992). Direct and interactive effects of the physical work environment on attitudes. *Environment and Behavior*, 24 (5), 579-601.
- Carp, F. (1987). Environment and aging. En D. Stokols e I. Altman (Eds.), *Handbook of Environmental Psychology* (pp. 329-360). Nueva York: Wiley-Interscience.
- Castro, R. de (1996). Influencia social y cambio ambiental. Actualidad y prospectiva de las estrategias de intervención. *Intervención Psicosocial*, 13, 7-20.
- Castro, R. de (1998). Educación ambiental. En J. I. Aragónés y M. Américo (Coords.), *Psicología Ambiental* (pp. 329-351). Madrid: Pirámide.
- Castro, R. de (2000). *Voluntariado ambiental. Claves para la acción proambiental comunitaria*. Binissalem-I. Balears, Di7.
- Castro, R. de (2002). Voluntariado, altruismo y participación activa en la conservación del medio ambiente. *Intervención Psicosocial*, 11 (3), 317-331
- Ceballos, E., Correa, N. y Batista, L. (2002). Competencias argumentativas sobre el medio ambiente en primaria y secundaria: implicaciones para la educación ambiental. *Medio Ambiente y Comportamiento Humano*, 3 (2), 177-199.
- Churchman, A. (2002). Environmental psychology and urban planning: Where can the twain meet? En R. Bechtel y A. Churchman (Coords.), *Handbook of Environmental Psychology* (pp. 191-200). Nueva York: Wiley.
- Cobb, T. B. (1999). On the miscibility of science and environmental education. *Journal of Environmental Education*, 31, 5-10.
- Cohen, S., Evans, G. W., Stokols, D. y Krantz, D. S. (1986). *Behaviour, health, and environmental stress*. Nueva York: Plenum Press.
- Cooper-Marcus, C. y Barnes, M. (1999). *Healing gardens. Therapeutic benefits and design recommendations*. Nueva York: John Wiley & Sons.
- Corraliza, J. A. y Gilmartín, M. A. (1996). Psicología social ambiental. Ideas y contextos de intervención. En J. L. Álvaro, A. Garrido y J. R. Torregrosa (Coords.), *Psicología social aplicada* (pp. 409-428). Madrid: McGraw-Hill.
- Corraliza, J. A., García, J. y Valero, E. (2002). *Los parques naturales en España: conservación y disfrute*. Madrid: Mundiprensa.
- Corraliza, J. A., Martín, R., Berenguer, J. y Moreno, M. (2002). Los espacios naturales protegidos, escenarios de intervención psicosocial. *Intervención Psicosocial*, 11 (3), 303-316.
- Corral-Verdugo, V. (2001). *Comportamiento proambiental. Una introducción al estudio de las conductas protectoras del ambiente*. Santa Cruz de Tenerife: Resma.
- Correa, N. y Rodrigo, M. J. (2001). La representación del comportamiento proambiental a partir de un contexto de activación de creencias único versus múltiple. *Medio Ambiente y Comportamiento Humano*, 2 (1), 59-78.
- Day, K. y Calkins, M. P. (2002). Design and dementia. En R. Bechtel y A. Churchman (Coords.), *Handbook of Environmental Psychology* (pp. 374-393). Nueva York: Wiley.
- De Young, R. (1990). Promoting conservation behaviour in shared spaces: The role of energy monitors. *Journal of Environmental Systems*, 19, 265-273.
- De Young, R. (1993). Changing behaviour and making it stick. The conceptualization and management of conservation behaviour. *Environment and Behaviour*, 25, 485-505.
- Dwyer, W. O., Leeming, F. C., Cobern, M. K., Porter, B. E. y Jackson, J. M. (1993). Critical review of behavioural interventions to preserve the environment. *Environment and Behaviour*, 25 (3), 275-321.
- Fagot, B. I. (1977). Variations in density: Effect on task and social behaviours of preschool children. *Developmental Psychology*, 13, 166-167.
- Fernández, J. (1999). *El ecologismo español*. Madrid: Alianza.
- Fouce, J. G. (2004). Voluntariado y psicología. En L. de la Corte, A. Blanco y J. M. Sabucedo (Eds.), *Psicología y derechos humanos* (pp. 323-355). Barcelona: Icaria.
- Fried, M. (1963). Grieving for a lost home. En L. Duhal (Ed.), *The urban condition* (pp. 151-171). Nueva York: Basic Books.
- Fried, M. y Gleicher, P. (1961). Some sources of residential satisfaction in an urban slum. *Journal of American Institute of Planners*, 27, 305-315.
- Galindo, M. P. e Hidalgo, M. C. (2004). Acsthetic preferences and the attribution of meaning: Environmental categorization process in the evaluation of urban scenes. *International Journal of Psychology*, 39.

- Galindo, M. P., Gilmartín, M. A. y Corraliza, J. A. (2000). El medio natural. En J. I. Aragonés y M. Américo (Coords.), *Psicología Ambiental* (pp. 281-307). Madrid: Pirámide (2.ª ed.).
- Geller, E. S. (1995). Integrating behaviourism and humanism for environmental protection. *Journal of Social Issues*, 51, 179-195.
- Geller, E. S. (2002). The challenger of increasing pro-environmental behavior. En R. Bechtel y A. Churchman, *Handbook of Environmental Psychology* (pp. 525-540). Nueva York: Wiley
- Gerlach-Spriggs, N., Kaufman, R. E. y Warner, S. B. (1998). *Restorative gardens*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Gilmartín, M. A. (1998). Ambientes escolares. En J. I. Aragonés y M. Américo (Coords.), *Psicología Ambiental* (pp. 221-237). Madrid: Pirámide.
- Gump, P. V. (1987). School and classroom environments. En D. Stokols e I. Altman (Eds.), *Handbook of Environmental Psychology* (pp. 691-732). Nueva York: Wiley-Interscience.
- Hayes, S. C. y Cone, J. D. (1977). Reducing residential consumption of electricity through simple monthly feedback. *Journal of Applied Behaviour Analysis*, 14, 81-88.
- Heller, J. F., Groff, B. D. y Solomon, S. H. (1977). Toward an understanding of crowding: The role of physical interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 183-190.
- Hernández, B. y Suárez, E. (1997). Responsabilidad ambiental: acción política y comportamiento privado. En R. García-Mira, C. Arce y J. M. Sabucedo (Comps.), *Responsabilidad ecológica y gestión de los recursos ambientales* (pp. 295-313). A Coruña: Diputación Provincial de A Coruña.
- Hernández, B. y Valera, S. (2001). *Psicología social aplicada e intervención psicosocial*. Santa Cruz de Tenerife: Resma.
- Hernández, B., Hidalgo, M. C., Berto, y Perón, E. (2001). The role of familiarity on the restorative value of a place. Research on a Spanish sample. *Bulletin of People-Environment Studies*, 18, 22-25.
- Hernández, B., Suárez, E. y Martínez-Torvisco, J. (1997). La participación ambiental: influencia del sentido de comunidad, la motivación para participar y el riesgo percibido. *Revista Mexicana de Psicología*, 14, 161-171.
- Hernández, M. I. y Herrera, C. (1994). El reto de la educación ambiental. En B. Hernández, E. Suárez y J. Martínez-Torvisco (Eds.), *Interpretación social y gestión del entorno: Aproximaciones desde la psicología ambiental* (pp. 61-66). La Laguna, España: Universidad de La Laguna.
- Hernández-Fernaud, E., Rolo González, G. y Díaz-Cabrera, D. (2004). Desarrollo de una escala de evaluación subjetiva de la carga mental de trabajo. *III Congreso Internacional de prevención de riesgos laborales*. Santiago de Compostela, 2, 3, 4 junio.
- Herzberg, F. (1966). *Work and the nature of man*. Cleveland: World Pub. Co.
- Herzberg, F., Mausner, B. y Snyderman, B. (1967). *The motivation to work* (2.ª ed.). Nueva York: Wiley.
- Herzog, T. R., Colleen, P., Maguire, C. P. y Nebel, M. B. (2003). Assessing the restorative components of environments. *Journal of Environmental Psychology*, 23, 159-170.
- Hollnagel, E. (1997). *Cognitive reliability and error analysis method*. Londres: Elsevier.
- Hombrados, M. I. (1998). Hacinamiento. En J. I. Aragonés y M. Américo (Coords.), *Psicología Ambiental* (pp. 149-171). Madrid: Pirámide.
- Hutton, R. B. y McNeill, D. L. (1981). The value of incentives in stimulating energy conservation. *Journal of Consumer Research*, 8 (3), 291-298.
- Ittelson, W. y Proshansky, H. (1958). Algunos factores que influyen sobre el diseño y la función de los hospitales psiquiátricos (traducido en H. M. Proshansky, W. H. Ittelson y L. G. Rivlin (Eds.), *Psicología ambiental. El hombre y su entorno físico*. México: Trillas.
- Jerez, A. y Revilla, M. (1997). El tercer sector. Una revisión introductoria a un concepto polisémico. En A. Jerez (Coord.), *¿Trabajo voluntario o participación?* (pp. 26-45). Madrid: Tecnos.
- Kaplan, R., Kaplan, S. y Ryan, R. L. (1998). *With people in mind. design and management of everyday nature*. Washington: Island Press.
- Kaplan, S. y Kaplan, R. (1989). *The experience of nature: a psychological perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kaplan, S. (1995). The restorative benefits of nature: toward an integrative framework. *Journal of Environmental Psychology*, 15, 169-182.
- Katzev, R. y Pardini, A. U. (1988). The comparative effectiveness of reward and commitment approaches in motivating community recycling. *Journal of Environmental Systems*, 17, 93-113.

- Klandermans, B. (1996). *The Social Psychology of protest*. Oxford: Blackwell.
- Klandermans, B. y Oegema, D. (1987). Potentials, networks, motivations and barriers: Steps towards participation in social movements. *American Sociological Review*, 52, 519-531.
- Lawrence, R. J. (2002). Healthy residential environments. En R. Bechtel y A. Churchman, *Handbook of Environmental Psychology* (pp. 394-412). Nueva York: Wiley.
- Legault, L. y Pelletier, L. G. (2000). Impact of an environmental education program on students' and parents' attitudes, motivation, and behaviours. *Canadian Journal of Behavioural Science*. 32 (4), 243-250.
- Loo, C. y Smetana, J. (1978). The effects of crowding on the behaviour and perception of 10 year old boys. *Environmental Psychology and Nonverbal Behavior*, 2, 226-249.
- López Barrios, I. (1986). Efectos sociopsicológicos del ruido. En F. Jiménez Burillo y J. I. Aragonés (Coords.), *Introducción a la psicología ambiental* (pp. 127-146). Madrid: Alianza.
- López Barrios, I. (1998). Factores físicos medioambientales. En J. I. Aragonés y M. Américo (Coords.), *Psicología ambiental* (pp. 77-99). Madrid: Pirámide.
- Martín Crespo, M. T. (2002). El desarrollo del movimiento ecologista en España. En J. M. Robles (Comp.), *El reto de la participación. Movimientos sociales y organizaciones* (pp. 333-361). Madrid: A. Machado Libros.
- McPherson, J. C. (1984). Environments and interaction in row and column classrooms. *Environment and Behavior*, 16, 481-502.
- Moreno, E. y Pol, E. (1999). *Nociones psicosociales para la intervención y la gestión ambiental*. Monografías Socio/Ambientales, 14. Barcelona: PUB.
- Munduate, L. (1984). *La motivación en el trabajo*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Munduate, L. (1997). *Psicología social de la organización. Las personas organizando*. Madrid: Pirámide.
- Omoto, A. M. y Snyder, M. (1995). Sustained helping without obligation: motivation, longevity of service, and perceived attitude change among AIDS volunteers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68 (4), 671-686.
- Osmond, H. (1957). Function as the basis of psychiatric ward design. *Mental Hospitals*, 8, 23-30 [traducido en H. M. Proshansky, W. H. Ittelson, y L. G. Rivlin (Eds.), *Psicología ambiental. El hombre y su entorno físico*. México: Trillas, 1978].
- Pfeffer, J. (2000). *Nuevos rumbos en la teoría de la organización. Problemas y posibilidades*. México DF: Oxford University Press.
- Pol, E. (1988). *La psicología Ambiental en Europa. Un análisis sociohistórico*. Barcelona: Anthropos.
- Pol, E. (2002). Environmental management from environmental psychology. En R. Bechtel y A. Churchman (Coords.), *Handbook of Environmental Psychology* (pp. 55-84). Nueva York: Wiley.
- Pol, E. y Moreno, E. (1998). Gestión ambiental en la empresa y en la administración pública: aportaciones desde la Psicología. En J. I. Aragonés y M. Américo (Coords.), *Psicología Ambiental* (pp. 375-397). Madrid: Pirámide.
- Pol, E., Esteve, J. M., García Borés, J. M. y Lluca, J. (1992). Centros de reforma de menores: la dimensión ambiental. *Intervención Psicosocial*, 1, 47-57.
- Pol, E., Vidal, T. y Romeo, M. (2001). Supuestos de cambio de actitud y conducta usados en las campañas de publicidad y los programas de promoción ambiental. El modelo de las 4 esferas. *Estudios de Psicología*, 22 (1), 111-126.
- Pol, E., Vidal, T., Valera, S. y López, R. (1997). La evaluación en los programas y campañas de promoción y educación ambiental. *Revista de Psicología Social Aplicada*, 7, 145-169.
- Porter, L. W., Lawler, E. E. y Hackman, J. R. (1975). *Behaviour in organization*. Nueva York: McGraw-Hill.
- Rasmussen, S. E. (1959). *La experiencia de la arquitectura: sobre la percepción de nuestro entorno*. Colección «Manuales Universitarios de Arquitectura», n.º 3, Mairca/Celeste, Madrid, 2000.
- Reboloso, E., Fernández-Ramírez, B. y Cantón, P. (2002). Criterios de calidad ambiental para la evaluación de aulas universitarias. *Medio Ambiente y Comportamiento Humano*, 3 (1), 35-62.
- Rieradevall, J., Moreno, E., Serena, J. M. y Pol, E. (1996). Análisis del ciclo de vida de productos. Milora ambiental de la producción y el consumo. En T. Vidal y E. Pol (Coords.), *Perfiles sociales en la intervención ambiental (Una perspectiva profesional)* (pp. 87-101). Barcelona: P.U.B.
- Rolo, G. y Díaz-Cabrera, D. (2000). Innovación tecnológica y rediseño de espacios de trabajo: análisis cua-

- litativo de una sala de control automatizado de procesos. *Medio Ambiente y Comportamiento Humano*, 1 (1), 75-105.
- Roodman, D. M. (1999). Building a sustainable society. En L. Starke (Ed.), *State of the world. A worldwatch institute report on progress toward a sustainable society* (pp. 169-181). Nueva York: W. W. Norton & Company.
- Sabucedo, J. M. (1996). *Psicología Política*. Madrid: Síntesis.
- Sabucedo, J. M., Klandermans, B. y Fernández, C. (2004). Movimientos sociales y democracia. En L. de la Corte, A. Blanco y J. M. Sabucedo (Eds.), *Psicología y derechos humanos* (pp. 277-295). Barcelona: Icaria.
- San Juan, C. (1998). Ambientes institucionales. En J. I. Aragonés y M. Américo (Coords.), *Psicología ambiental* (pp. 239-257). Madrid: Pirámide.
- Schwartz, S. H. (1977). Normative influences on altruism. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 10 (pp. 221-279). Nueva York: Academic Press.
- Snyder, M., Omoto, A. M., y Crain, A. L. (1999). Punished for their good deeds: The stigmatization of AIDS volunteers. *American Behavioral Scientist*, 42, 1175-1192.
- Sommer, R. (1969). *Personal space: The behavioral basis of design*. Englewood Cliffs NJ: Prentice-Hall. Traducción en castellano: *Espacio y comportamiento individual*. Madrid: Instituto de Estudios de Administración Local, 1974.
- Sommer, R. y Ross, H. (1958). Social interaction on a geriatric ward. *International Journal of Social Psychiatry*, 4, 128-133.
- Staats, H., Harland, P. y Wilke, H. (2004). Effecting durable change-A team approach to improve environmental behavior in the household. *Environment and Behavior*, 36 (3), 341-367.
- Suárez, E. (1998) Problemas ambientales y soluciones conductuales. En J. I. Aragonés y M. Américo (Coords.), *Psicología Ambiental* (pp. 303-327). Madrid: Pirámide.
- Suárez, E. e Hidalgo, M. C. (1997). La participación ambiental a partir de la percepción de las condiciones ambientales y del contexto comunitario. *Psicología Social Aplicada*, 7, 113-127.
- Suárez, E. y Rolo, G. (2003). El diseño de espacios como Intervención Psicosocial. En B. Hernández, S. Valera y E. Suárez (Coords.), *Contextos y procesos en la intervención psicosocial* (pp. 27-69). Santa Cruz de Tenerife: Resma.
- Suárez, E., Hernández, B. y Hess, S. (2002). Relación entre activismo proambiental y otras formas de participación social. *Intervención Psicosocial*, 11 (3), 359-369.
- Trites, D. K., Galbraith, F. D., Sturdevant, M. y Leckwary, J. F. (1970). Influence of nursing unit on the activities and subjective feelings of nursery personnel. *Environment and Behavior*, 2, 303-334.
- Ulrich, R. (1984). View through a window may influence recovery from surgery. *Science*, 224, 420-421.
- Ulrich, R. (1999). Effects of gardens on health outcomes: Theory and research. En C. Cooper-Marcus y M. Barnes (Eds.), *Healing Gardens. Therapeutic benefits and design recommendations* (pp. 27-86). Nueva York: John Wiley & Sons.
- Valera, S. (2002). Gestión ambiental e intervención psicosocial. *Intervención psicosocial*, 11 (3), 289-301.
- Vecina, M. y Chacón, F. (1999). Estudio sobre las motivaciones de una muestra de voluntarios españoles en el campo del SIDA. *Estudios de Psicología*, 62, 55-66.
- Vining, J. y Ebreo, A. (2002). Emerging theoretical and methodological perspectives on conservation behavior. En R. Bechtel y A. Churchman (Coords.), *Handbook of Environmental Psychology* (pp. 541-558). Nueva York: Wiley.
- Winett, R. A., Leckiter, I. N., Chinn, D. E. y Stahl, B. (1984). Reducing energy conservation: The long-term effects of single TV programs. *Journal of Communication*, 34, 37-51.
- Yeich, S. y Levine, R. (1994). Political efficacy: Enhancing the construct and its relationship to mobilization of people. *Journal of Community Psychology*, 22, 259-268.
- Zelezny, L.C. (1999). Educational interventions that improve environmental behaviors: A meta-analysis. *Journal of Environmental Education*, 31, 5-14.
- Zimring, C. (2002). Postoccupancy evaluation: issues and implementation. En R. Bechtel y A. Churchman, *Handbook of Environmental Psychology* (pp. 306-319). Nueva York: Wiley.
- Zube, E. H. (1995). Aspectos sociales en la planificación y dirección de parques nacionales y espacios protegidos. En R. de Castro (Ed.), *Problemas ambientales. Perspectivas de la psicología ambiental* (pp. 9-32). Sevilla: Biblioteca Universitaria.

El ocio cuenta con una larga tradición en la historia del pensamiento social occidental, y de hecho comenzó a ser objeto de reflexión en los mismos orígenes de este pensamiento, pues Platón, y sobre todo Aristóteles, lo abordan directamente. Es precisamente esta raíz común con la psicología social la que, según Iso-Ahola (1980), sugiere que la convergencia de esta disciplina con el estudio del ocio es algo históricamente inevitable. Para Platón, el ocio pertenece al tipo de cosas más elevado, ya que tiene un valor por sí mismo y por sus resultados, siendo, además, una de las bases del estado ideal que desarrolla en *La República*. Aristóteles, por su parte, piensa que el ocio es, junto con la sabiduría y la felicidad, uno de los tres objetivos de la vida de una persona, concibiéndolo como un estado de la mente y del ser, libre de la necesidad de trabajar, en el que la actividad se realiza por sí misma; es el desarrollo de la mente, del espíritu y del carácter. Aristóteles diferencia entre ocio y tiempo libre, de manera que este último no es suficiente para que se dé el primero. Para que esto ocurra, el tiempo libre ha de ser usado correctamente. El trabajo es únicamente un medio, mientras que el ocio es el objetivo final, no pudiéndose dar relaciones entre ambos, ya que se trata de categorías mutuamente excluyentes. Por tanto, sobre el ocio descansan la felicidad y la calidad de vida. Un reflejo de la relevancia social que Aristóteles otorga al ocio es la siguiente afirmación de su *Política*: «los espartanos fueron fuertes mientras estuvieron en guerra, pero, tan pronto como adquirieron un imperio, se vinie-

ron abajo. No sabían cómo emplear el ocio que trajo consigo la paz».

Pese a estos tempranos acercamientos al concepto de ocio, y a otros que se realizaron posteriormente, algunos tan importantes como la obra de Thorstein Veblen *The theory of leisure class* (Veblen, 1899) o el trabajo de Lafargue (1880), es realmente a partir de los años veinte y treinta del siglo XX, cuando se comienza a abordar de forma más sistemática el estudio del ocio, fundamentalmente desde la sociología. La incorporación de la psicología social a este ámbito no se produce hasta la década de los setenta, pudiendo considerarse su inicio oficial la aparición del trabajo de Neulinger (1974) *The psychology of leisure*. En lo que respecta al turismo, su abordaje científico es aún más reciente, pues de hecho no es hasta principios de los años de 1980, con la aparición de la obra de Pearce *The Social Psychology of Tourist Behaviour* (Pearce, 1982) cuando se realiza el primer intento de sistematizar el estudio del turismo dentro de la psicología social.

1. EL TURISMO COMO FORMA DE OCIO: DOS CONCEPTOS TRADICIONALMENTE SEPARADOS

Tradicionalmente, las líneas de investigación sobre el ocio y el turismo han avanzado por caminos muy diferentes. Las investigaciones acerca del ocio aparecen en publicaciones específicas de este

campo, ocurriendo otro tanto con las relativas al turismo. Prueba de esta situación es la propia aparición de dos de los trabajos pioneros en ambos campos, el ya citado de Pearce (1982) sobre turismo y el de Iso-Ahola (1980) sobre ocio. En ambos puede observarse la práctica ausencia de referencias al objeto de estudio del otro campo. Otra evidencia podemos encontrarla en el propio Neulinger (1981), quien, al abordar las numerosas formas que puede adoptar el ocio, incluye entre ellas el turismo, pero refiriéndose a él únicamente en términos de su importancia como una de las industrias del ocio. Por último, fue precisamente esta ausencia de relaciones teóricas lo que provocó que una de las más importantes publicaciones periódicas en el ámbito turístico, el *Annals of Tourism Research*, dedicara en 1987 un número monográfico al estudio de las relaciones entre estos conceptos.

Existen diferentes causas de esta situación. Una es la diferente procedencia de ambos campos de estudio. Mientras que el ocio ha sido un problema presente en el pensamiento social a lo largo de prácticamente toda la historia, el estudio del turismo es mucho más reciente, y su origen es mucho más pragmático. Esto lleva a que los desarrollos hayan sido muy distintos; así, en el ocio ha habido muchos e importantes intentos teóricos de abordar su naturaleza y características conceptuales. Por el contrario, en el caso del turismo, la investigación ha estado más motivada por la búsqueda rápida de resultados, la resolución de problemas o la realización de trabajos muy conectados con la práctica diaria. Otra de las causas de separación que podría aducirse es la ideología subyacente a cada uno de ellos; mientras que en el caso del turismo subyacen planteamientos mercantilistas, con fuertes connotaciones capitalistas, en el caso del ocio podríamos hablar de un sustrato sociopolítico, e incluso ético y moral. Por último, para Mannell e Iso-Ahola (1987), otra razón sería que mientras que en los trabajos sobre ocio, la experiencia, el estado mental, ha tenido un papel protagonista, en el contexto del turismo es prácticamente inexistente, centrándose la atención en otros aspectos muy diferentes. Este estado de cosas ha cambiando en los últimos tiempos, de manera que en la actualidad el turismo

se considera como una forma de ocio, con sus particularidades, pero que en esencia comparte las mismas características que definen al ocio. Esta visión ya se refleja en la mayoría de los trabajos más recientes (Álvarez, 1994; Argyle, 1996; Crick, 1992; Iso-Ahola 1983; Krippendorf, 1987; Montaner, 1996; Ruiz, 1994; Ryan, 1991, 1994, 1997; Ryan y Glendon, 1998). Así por ejemplo, Zorrilla (1995) considera que puede, obviamente, darse ocio sin turismo, pero el turismo sin ocio es inconcebible; por tanto, para comprender el turismo se hace necesario la previa comprensión del ocio. Es necesario tener presente que el turismo, como experiencia subjetiva, es una de las formas más importantes de expresión del ocio, y que por tanto estudiarlos por separado tan sólo va a dificultar y entorpecer el conocimiento de ambos ámbitos, mientras que una aproximación integradora los beneficiaría mutuamente.

2. EL ABORDAJE PSICOSOCIAL DEL OCIO

2.1. Teoría de Neulinger

Uno de los primeros acercamientos teóricos al estudio del ocio es el realizado por Neulinger (1974). Para este autor, el ocio es un estado mental o una experiencia, resaltando el componente psicológico de la percepción de libertad. Así, «el ocio tiene un único criterio esencial, la condición de libertad percibida [...], existen al menos dos dimensiones más que pueden ser útiles en la diferenciación entre distintos tipos de ocio: la motivación para la actividad (de extrínseca a intrínseca), y el objetivo de la actividad (de instrumental a final)» (Neulinger, 1974, pp. 15-16). De esta forma, para Neulinger, la libertad percibida, el continuo motivación intrínseca-extrínseca y la orientación a objetivos son, en ese orden, las dimensiones que subyacen a la definición individual de ocio.

El concepto de libertad es bastante polémico, existiendo todo un debate en torno a su existencia; así, desde planteamientos filosóficos se ha hablado de la ilusión de la libertad, ocurriendo lo mis-

mo desde la psicología, donde se pueden encontrar ejemplos, como el psicoanálisis o el conductismo, que coinciden en considerar que ningún comportamiento carece de una causa que lo determine. De todas formas, y de modo independiente a que la libertad exista o no, «lo que *es* relevante es el hecho de que las personas a menudo *creen* que disfrutan de libertad, y que esta creencia afecta a su comportamiento en una gran variedad de situaciones [...]. Quizá la *libertad percibida* sea una ilusión, pero es al menos una ilusión con antecedentes y consecuentes que merece atención» (Steiner, 1970, p. 188).

Smith (1990) define la libertad percibida como el sentido psicológico de tener libertad de elección a la hora de decidir sobre un comportamiento o conjunto de actos. La noción de libertad como parte inherente del ocio es virtualmente tan antigua como el concepto en sí mismo. De hecho, la mayoría de las concepciones del ocio, sobre todo a partir de los años setenta del siglo XX, contemplan la noción de la libertad como un prerequisite para la experiencia del ocio. Así, Kaplan (1960) incluye el concepto de libertad psicológica como parte de la experiencia de ocio, mientras que Parker (1971) hace referencia a una especie de continuo definido por la tensión existente entre libertad y limitaciones a la hora de tratar el trabajo y el ocio. Kelly (1972) basa su concepto de ocio en las experiencias libremente elegidas, en oposición a experiencias externamente determinadas, características de otras formas de actividad humana, como el trabajo. Para el propio Neulinger (1974), la percepción de libertad sería un estado en el que la persona siente que lo que está realizando es consecuencia de su propia elección y del deseo de querer realizarlo.

Esta concepción, en la que se iguala libertad percibida y experiencia de elección, tiene gran tradición en psicología; así, Weiner (1974) veía que la libertad podía operacionalizarse en términos de la teoría atribucional, asociándose el sentimiento de ser libre a la percepción de control sobre las propias acciones, de manera que la persona atribuye estas acciones a sí mismo. De la misma forma, la libertad percibida se ha relacionado con el concepto de locus de control, de manera que quienes tienden

a percibir que sus acciones son controladas por otros (locus de control externo) suelen estar menos preparados para situaciones de ocio (Neulinger, 1974).

A la hora de hablar de ocio y libertad es necesario tener en cuenta que el ocio implica libertad, pero más en el sentido de poder elegir entre una serie de alternativas que a una carencia total de limitaciones, ya que en cualquier situación las decisiones del sujeto van a estar limitadas por el contexto social, espacial y temporal en el que se produzcan; por tanto, la clave estaría en que el sujeto considere que dispone de un grado de opción lo suficientemente grande como para percibir que sus elecciones son autodeterminadas.

En general, la libertad percibida es alta cuando una persona atribuye la iniciación de la conducta de ocio a sí misma, y es baja cuando asocia la fuente del comportamiento a un factor externo. La percepción de libertad es la variable clave a la hora de definir una conducta como ocio: Iso-Ahola (1980) habla del *umbral de ocio* para referirse al hecho de que la libertad percibida es el regulador crítico de lo que llega a ser ocio y lo que no, lo cual significa que diferentes presiones externas poseen la propiedad de convertir el ocio en obligación. En los casos en los que la persona deja de sentir que posee libertad no sólo declina la percepción de ocio, sino que también lo hará el propio bienestar psicológico del individuo.

Como se ha descrito, la libertad es considerada la variable clave a la hora de definir una conducta como ocio, pero cuando se piensa en el ocio como en un tipo de acción que desarrolla un sujeto en el tiempo libre de obligaciones del que dispone, estamos haciendo referencia a una cara de esa libertad, concretamente el hecho de *ser libre de*, de forma que, para que el análisis sea completo, es necesario abordar la otra faceta de la libertad, el *ser libre para*. En este punto, el debate se sitúa en el hecho de si el sujeto tiene realmente libertad para elegir una determinada forma de ocio o, por el contrario, esta actividad le viene impuesta desde fuera, en forma de diferentes presiones al consumo. Esta situación lleva a lo que Cohen (1991) denomina *paradoja del ocio*, la cual hace referencia al hecho de

que cada vez se disponga de un mayor número de oportunidades para el ocio, que, incluso, se verán aumentadas aún más en el futuro, pero no se cuenta con los criterios necesarios para adoptar elecciones de ocio que sean realmente beneficiosas, lo que en muchos casos lleva a formas de ocupación del tiempo libre que generan ansiedad y aburrimiento. Esta paradoja suele resolverse acudiendo a las formas comercializadas y masivas del ocio, lo cual en sí mismo no sería negativo; lo negativo, para Cohen, es que estas formas de ocio no vienen acompañadas de una educación del consumidor que le permitan aumentar las oportunidades para el auto-desarrollo a través de dichas actividades, así como de unos criterios de elección de las mismas. Este hecho presenta importantes consecuencias, ya que, aunque supuestamente se dispone de libertad, el no saber utilizarla provoca que las actividades, en muchas ocasiones, sean impuestas externamente, lo que hace que la libertad desaparezca. En una posición similar se sitúa Neulinger (1981) cuando considera que a la hora de abordar el concepto de ocio es de gran importancia «la diferencia entre ocio como cosa, y ocio como experiencia; entre una sociedad de ocio basada en el consumo y la acumulación de posesiones, y una basada en el crecimiento individual y la experiencia de uno mismo y los otros» (p. 14).

Pedró (1984) considera que la ilusión de libertad esconde la necesidad de dar salida a una fatiga más psíquica que física y que se transforma en una nueva adaptación a lo que hay, a los productos que la sociedad ofrece, consumiendo sin orden ni concierto los productos estandarizados de ese mismo sistema. Se produce para consumir, se consume para mejorar el nivel de vida y se vuelve a necesitar producir más, para ganar más y consumir más. No puede olvidarse, además, que el ocio es una fuente de estatus social, aspecto éste que provoca aún más la necesidad de su consumo. De esta forma, sobre el ocio siguen pesando los condicionamientos, las presiones y las angustias originadas en el trabajo, pero en esta ocasión el sujeto no es consciente de dichos condicionamientos. El ocio ya no es visto como una necesidad tan sólo, sea de compensación o de evasión, sino como un período de

tiempo en el que acucia la angustia, y la tan deseada independencia se termina convirtiendo en una nueva dependencia. El objetivo ya no es trabajar lo necesario para vivir, sino aumentar las horas de trabajo, para así obtener más ingresos que nos permitan satisfacer un afán cada vez mayor de acumulación. Es fácil comprender, en este contexto, que se haya llegado a igualar el ocio a la capacidad de consumo, de gasto.

La pérdida de la libertad del ocio es también consecuencia de su planificación, la cual si se produce de forma continuada, convirtiéndose incluso este hecho en lo normal, puede tener, como plantea Hicter (1968), consecuencias que van mucho más allá de la propia conducta de ocio, ya que cuando una generación se ha acostumbrado a dejarse divertir desde la infancia, a ser espectador pasivo, a confiarse en profesionales pagados para satisfacer sus pequeños placeres cotidianos, hay un grave peligro de que en lo que concierne a la participación cívica sea una generación igualmente confiada en los profesionales, encargados tácitamente de dirigir la sociedad en su lugar. En este contexto surge la educación para el ocio, la cual tiene como objetivo primordial la facilitación del bienestar que se deriva de las diferentes prácticas de ocio. El problema nuevamente es implantar una cierta dirección en cómo hacer las cosas sin que por ello se prive al sujeto de su libertad. Una iniciativa en este sentido debería plantear una serie de aspectos: favorecer la comprensión del modo en el que el ocio afecta a nuestras vidas y la importancia de dicha influencia, conocimiento y entendimiento de los factores que afectan al ocio, información sobre los aspectos facilitadores y limitadores, evitación de valoraciones sobre la idoneidad o superioridad de determinados tipos de ocio, etc.

Por lo que respecta a la segunda dimensión que considera Neulinger que sustenta al ocio, la motivación intrínseca, ésta es considerada por el autor como una actividad realizada por sí misma, en la que no existe ninguna recompensa ajena a la propia acción; mientras que las actividades extrínsecamente motivadas serían aquellas que se realizan buscando alguna recompensa diferente a la propia actividad. Así, si la satisfacción proviene de la rea-

lización de la actividad, se habla de motivación intrínseca, mientras que si la fuente de satisfacción está en las consecuencias de la acción, y son, por tanto, ajenas a la propia acción, el tipo de motivación es extrínseca. Un aspecto a destacar a la hora de diferenciar entre motivación intrínseca y extrínseca radica en que las consecuencias de ambos tipos de motivación son diferentes, la motivación extrínseca genera menos satisfacción que la intrínseca y una mayor pérdida de interés en la actividad (Iso-Ahola, 1980). Deci y Ryan (1991) comprobaron que las recompensas externas pueden debilitar la motivación para hacer algo que se disfruta en sí mismo. Para los autores, este hecho se debe a que los sujetos comienzan a pensar que están haciendo algo porque les lleva a conseguir un beneficio, y no porque realmente desean hacerlo. Fielding, Pearce y Hughes (1992) realizaron un estudio en el que comparaban los resultados que se derivaban de realizar una experiencia recreativa, en función del tipo de motivación que tuvieran los sujetos, intrínseca o de logro. Los resultados mostraron, en primer lugar, que los sujetos que estaban motivados por la actividad en sí misma disfrutaron más de la experiencia, y en segundo lugar, que el tiempo se les hizo más corto que a quienes estaban orientados al logro de la tarea. Por su parte, Graef, Csikszentmihalyi y Gianinno (1983) encontraron que los sujetos con altos niveles de motivación intrínseca eran

más felices, se sentían más relajados y se aburrían menos. De todas formas, es necesario tener en cuenta que independientemente de lo intrínseca o extrínseca que parezca una recompensa, objetivamente hablando, es el individuo el que la define como tal, siendo su propia definición de la situación la que es relevante. Así, estudiar una carrera puede parecer un claro ejemplo de conducta motivada extrínsecamente (lograr un mejor puesto de trabajo, ascender socialmente, etc.), pero podría, asimismo, tratarse de una actividad llevada a cabo por motivos intrínsecos en el caso de una persona jubilada que desea realizar una carrera por el propio placer de hacerlo.

La siguiente dimensión propuesta por Neulinger es la orientación hacia los objetivos, que se refiere a la distinción entre metas instrumentales y finales: las segundas serían las actividades de ocio en sí mismas, mientras que las primeras se refieren a actividades conducentes a la anterior. A estas tres dimensiones, Neulinger (1974) añade una cuarta, la relación con el trabajo, que hace referencia al grado en el que la actividad de ocio de una persona se asemeja a su trabajo; de este modo, a medida que la semejanza sea menor, la percepción de ocio aumentará.

Neulinger (1981) desarrolla un modelo (véase el cuadro 14.1) con el que pretende identificar las variables críticas de la experiencia de ocio, para así

CUADRO 14.1

Variables de la experiencia de ocio, Neulinger (1981)

Libertad					
Libertad percibida			Limitaciones percibidas		
Motivación			Motivación		
Intrínseca	Intrínseca y extrínseca	Extrínseca	Intrínseca	Intrínseca y extrínseca	Extrínseca
(1) Ocio puro	(2) Ocio-trabajo	(3) Ocio-deber	(4) Trabajo puro	(5) Trabajo-deber	(6) Deber puro
Ocio			No ocio		
Estado mental					

poder comprender, predecir e influir en el comportamiento en este ámbito. La función del modelo es clasificar estados mentales, y no personas, actividades o situaciones. Los diferentes estados pueden tener una duración variada, que va de segundos a horas, o incluso más, dependiendo además de unas personas a otras. Aunque en el modelo se contemplan las variables de forma dicotómica, se considera que en la realidad hay una gradación entre ellas.

En el modelo se refleja que la libertad percibida es la principal dimensión del ocio, diferenciándose entre estados de ocio y no ocio en función de la misma. Ahora bien, los diferentes estados son precisados en función de que la motivación sea intrínseca, extrínseca o se den ambas. La unión de ambas dimensiones genera seis estados mentales diferentes, los tres primeros comparten la característica esencial del ocio, la persona se percibe a sí misma como origen de la conducta, mientras que los tres últimos no son experiencias de ocio, compartiendo un sentimiento de limitación, una carencia de libertad y el ser un instrumento más que un origen:

- Ocio puro. Se trata de un estado mental sobre una actividad libremente elegida y realizada por sí misma. Implica, por tanto, que se dé libertad y que la persona sea capaz de disfrutar de la satisfacción que se deriva de recompensas de carácter intrínseco, sin prestar atención a los potenciales resultados extrínsecos. Implícitamente se asume que la persona tiene sus necesidades básicas satisfechas de tal manera que éstas no representan un problema.
- Ocio-trabajo. Es un estado mental obtenido a partir de una actividad libremente elegida que provee de recompensas tanto intrínsecas como extrínsecas. El sentido de ocio está presente en la medida en que la persona se percibe a sí misma como el origen del comportamiento. La actividad genera satisfacción no sólo por sus características propias, sino por las recompensas que provoca.
- Ocio-deber. En este caso el estado mental proviene de una actividad libremente elegi-

da pero que únicamente genera satisfacción por sus recompensas y consecuencias. Neulinger utiliza la realización de deporte por motivos de salud para ejemplificar este estado.

- Trabajo puro. Estado mental caracterizado por una actividad realizada bajo presiones, pero que conlleva únicamente recompensas intrínsecas. Es parecido al ocio en términos de satisfacción, pero no en sentido de la libertad.
- Trabajo-deber. Estado de la mente en el que junto a las presiones bajo las que se produce, conlleva recompensas intrínsecas y extrínsecas, variando el grado de satisfacción obtenido en función de la proporción de cada una de ellas.
- Deber puro. En este último estado se da una ausencia de libertad y las recompensas únicamente provienen de las consecuencias de la conducta. Es el extremo opuesto al ocio puro, y el que menos satisfacción genera.

2.2. El modelo de experiencia óptima

El modelo de experiencia óptima de Csikszentmihalyi es, en la actualidad, uno de los desarrollos teóricos más importantes sobre el concepto de ocio, y especialmente sobre una de sus dimensiones, la motivación intrínseca. Csikszentmihalyi desarrolla su modelo a partir del deseo de descubrir las motivaciones que llevan a una persona a permanecer concentrada voluntariamente, durante horas, en una actividad, comprobando que la motivación que facilita este tipo de conductas no está relacionada con recompensas externas, sino con las características de la propia actividad. Así, a partir del estudio de alpinistas, jugadores de ajedrez, etc., Csikszentmihalyi (1975) encontró que cuando los sujetos participaban en esas actividades, obtenían una experiencia subjetiva profundamente satisfactoria, un estado de sentirse absorto muy intenso y agradable y una pérdida de la autoconciencia, un tipo de experiencia cumbre que buscaban repetir en la medida de lo posible. Csikszentmihalyi llama *flujo* o *ex-*

periciencia óptima a esta vivencia, que se caracteriza por una implicación completa del actor con su actividad y es considerada la base de la motivación intrínseca y de la recompensa que se busca a través de una actividad. Esta experiencia se obtiene cuando todos los contenidos de la conciencia están en armonía unos con otros, así como con los objetivos que define la persona (Csikszentmihalyi, 1988). Quizá, una forma de entender mejor la experiencia óptima es a través de una descripción de la misma, utilizada para la medición del concepto:

«Cuando me paro a pensar sobre ello, me doy cuenta de que una parte importante de ese estado mental es de disfrute. Me encuentro tan implicado en aquello que estoy haciendo, que casi me olvido del tiempo. Cuando experimento este estado mental, realmente me siento libre del aburrimiento y las preocupaciones. Siento como si estuviera siendo desafiado o que tengo un gran control sobre mis acciones y mi mundo. Siento que crezco y utilizo mis mejores talentos y habilidades; soy el maestro de mi situación» (Allison y Duncan, 1988, p. 121).

Csikszentmihalyi (1988) considera que la experiencia óptima se caracteriza por los siguientes aspectos:

- Debe producirse un equilibrio entre los desafíos que conlleva la actividad y las habilidades del sujeto.
- Además de estar equilibrados, tanto el reto como las habilidades del sujeto han de ser elevados.
- Ha de darse una formulación clara de las metas, de forma que el sujeto sepa en todo momento lo que debe hacer.
- El *feed-back* es obtenido de modo inmediato. Esta característica es complementaria a la anterior, ya que no sólo es necesario saber qué es lo que hay que hacer, sino también si se está haciendo bien.
- La atención del sujeto debe centrarse totalmente en la actividad, no reservando

más capacidad de atención para otros estímulos.

- Consecuencia de lo anterior es que se produce un olvido de los problemas.
- Se genera un incremento en los sentimientos de competencia y control.
- Se produce una distorsión en la percepción del tiempo.
- Como consecuencia del elevado grado de concentración, se pierde temporalmente la conciencia de uno mismo.
- A todas las anteriores, Ryan (1995) añade el que la experiencia se realice de forma voluntaria, los beneficios de la participación provengan de la realización de la actividad en sí misma, se dé un nivel de activación (arousal) adecuado y exista un compromiso psicológico con la actividad que se desarrolla.

En las ocasiones en las que no se produce un equilibrio entre desafíos y habilidades, Csikszentmihalyi (1992) contempla dos situaciones: cuando el desafío es demasiado alto con respecto a las habilidades del sujeto o cuando es excesivamente bajo. En el primer caso el resultado sería la aparición de la ansiedad, ya que la persona percibe que con sus capacidades no puede hacer frente a los retos; en el segundo caso aparece el aburrimiento, ya que la actividad no presenta ningún reto para el individuo, y por tanto no le genera ningún tipo de aliciente. Csikszentmihalyi y Csikszentmihalyi (1988) contemplan una última situación, cuando tanto desafío como habilidades son bajos; en estos casos la consecuencia es la aparición de la apatía. A partir de la investigación realizada en este contexto, se pueden obtener una serie de conclusiones sobre la experiencia óptima. En primer lugar, que durante la misma, los sujetos informan de niveles altos de concentración, creatividad, control y activación. En segundo lugar, que las actividades que generan en mayor medida dicha experiencia son el arte, los *hobbys*, la interacción social, el deporte y la lectura, y en general actividades que conlleven demandas importantes para el sujeto; por contra, las que menos la generan serían ver la televisión, comer y descansar.

2.3. Aspectos analíticos del ocio

Munné (1971) considera que para poder comprender el carácter institucional del tiempo libre, concepto que el autor utiliza en lugar del de ocio, es aconsejable examinar sus aspectos analíticos. Así, el fenómeno del tiempo libre se basa en una infraestructura compuesta de dos elementos: en primer lugar una base material, consistente en disponer de elementos materiales que hagan posible la realización de las actividades típicas del tiempo libre, y en segundo lugar, una base organizativa, de carácter personal en la que el individuo autodistribuye su tiempo libre. A su vez, y basándose en Grushin (1968), diferencia cuatro aspectos analíticos, o variables, dentro del fenómeno que estamos estudiando:

- Volumen del tiempo libre. Es una variable cuantitativa, y se refiere a la cantidad global de tiempo libre disponible por una o varias personas o por un agrupamiento organizado durante un período de tiempo determinado; resulta de deducir todas aquellas actividades de carácter necesario, sean o no remuneradas, y que consumen una parte del tiempo. Basándose nuevamente en Grushin (1968), clasifica estas actividades en seis apartados: *a*) el trabajo fundamental; *b*) el trabajo suplementario; *c*) el desplazamiento al trabajo, así como su preparación; *d*) las necesidades familiares; *e*) las necesidades fisiológicas, y *f*) las necesidades religiosas. Por tanto, el volumen del tiempo libre dependerá del volumen de todos los anteriores. Posteriormente, Munné y Codina (1996) estructuran el tiempo en cuatro áreas de actividad: el tiempo sociobiológico, el tiempo socioeconómico, el tiempo sociocultural y el tiempo de ocio.
- Estructura del tiempo libre. También es una variable de carácter cuantitativo, que hace referencia a las diferentes pautas temporales en que puede distribuirse el volumen disponible. A medida que esta estructura sea más fluida, el tiempo libre se dará en blo-

que y muy diferenciado del resto de las ocupaciones citadas en el apartado de volumen del tiempo libre.

- Contenido del tiempo libre. Conformado, junto con la siguiente, el par de variables cualitativas. Se trata de las actividades concretas que se pueden realizar dentro del tiempo libre. Algunos aspectos relevantes con respecto al contenido son la importancia cualitativa de las actividades realizadas y la cuestión relativa al carácter excluyente de algunas actividades entre sí.
- Empleo del tiempo libre. Esta variable se refiere no al contenido potencial del tiempo libre, sino a su uso real. Es uno de los aspectos más complejos, ya que las actividades que se realizan dependen de muchos factores, como lo que el sujeto obtiene, o pretende obtener de sus actividades.

Para Munné (1971), el tiempo libre cumple una serie de funciones; en principio, una función genérica de contacto social, que presenta, a su vez, un fuerte carácter compensador, y se basa en el establecimiento de relaciones primarias de tendencia informal. Junto a ésta, señala las tres funciones que propone Dumazedier (1968): el descanso, la diversión y el desarrollo de la personalidad, funciones a las que considera las tres subinstituciones básicas de la institución del tiempo libre.

2.4. Sobre la definición de ocio

Aunque a lo largo del recorrido que se ha realizado sobre el abordaje teórico del ocio han aparecido ya diferentes concepciones sobre este fenómeno, en aras a una mayor comprensión, el presente apartado pretende resaltar algunas de las definiciones más importantes en la literatura sobre ocio. Así, pueden destacarse las de Smith (1990), Argyle (1996) o Iso-Ahola (1997). Para el primero, el ocio sería «tiempo libre de obligaciones como el trabajo, mantenimiento personal, quehaceres domésticos, crianza y otros compromisos no discrecionales» (Smith, 1990 p. 179). Por su parte, Argyle

le (1996) lo considera como «conjunto de actividades que las personas realizan en su tiempo libre porque quieren hacerlo, por sí mismos, por diversión, entretenimiento, autodesarrollo, o por objetivos elegidos por sí mismos, pero no por ganancias materiales» (p. 3). Por último, para Iso-Ahola (1997), «el ocio es un concepto global que se refiere a un estado del ser [...]. Así, ver a una persona en un contexto agradable de ocio no significa que esté participando en una actividad de ocio [...]. Para que se dé ocio, debe tenerse el control sobre el propio comportamiento, así como poseer un sentido de libertad para realizar de buena gana una actividad dada. Por tanto, libertad percibida y motivación intrínseca son las dos características más importantes que definen el ocio» (p. 131).

Un acercamiento diferente a la definición de ocio es el que realiza Kelly (1996). Este autor parte de concepciones de ocio previas, las cuales a su juicio resultan insuficientes, tal es el caso de la visión del ocio como una variable meramente temporal, como una actividad o como una experiencia. Tras revisar de un modo crítico este tipo de definiciones, Kelly (1996) se decanta por definir el ocio como una acción. De esta forma, el enfoque que tiene el autor sobre estos cuatro acercamientos al concepto de ocio sería el siguiente:

Ocio como tiempo. Desde esta perspectiva, el ocio se ve como el tiempo que queda tras satisfacer todas las necesidades de la existencia, contemplándose como tiempo discrecional. El concepto de ocio incluiría dos elementos: ocio como tiempo residual, disponible después de cumplir con las obligaciones, y ocio como tiempo libre, en el que la persona puede elegir lo que desea hacer. Es una concepción que presenta una serie de ventajas, principalmente la cuantificación, ya que es posible contestar a la pregunta de ¿cuánto?, lo que posibilita la comparación entre diferentes personas o grupos, siendo su método por excelencia el de los presupuestos temporales, a través de los cuales se pregunta a los sujetos sobre la distribución y contenido de su tiempo. La cuestión es si esto es suficiente, ya que desde este planteamiento no se accede al significado que tienen las actividades para los su-

jetos. Kelly (1996), partiendo del hecho de que todo nuestro tiempo presenta unos condicionantes y limitaciones, se plantea si realmente existe el tiempo residual, ya que si éste es el tiempo que queda después de cubrir todas las obligaciones, la realidad muestra que *siempre hay algo* que es necesario realizar; por tanto, se es libre de hacerlo, o no, pero no es tiempo residual. En su lugar propone el concepto de tiempo discrecional por ser más realista: el tiempo de ocio no es completamente libre, pero es tiempo en el cual se puede ejercer alguna elección. Aun así, el concepto no deja de ser problemático, ya que es necesario conocer el grado de libertad del que se ha dispuesto para una elección concreta para poder saber si realmente es tiempo discrecional. De todas formas el gran problema de este planteamiento sería que el tiempo, como cantidad, no es una característica del ocio, siéndolo, por contra, la calidad de ese tiempo. El factor definitorio sería así la libertad de elección, no la cantidad.

Ocio como actividad. Definir el ocio como cierto tipo de actividad presenta también una serie de atractivos a primera vista, ya que permitiría decir qué es ocio, y qué no lo es, a partir de la identificación de sus formas. Pero nuevamente aparecen problemas, ya que una actividad que se ha considerado ocio ¿lo es siempre, y bajo cualquier circunstancia?

Este planteamiento parte de considerar que el ocio es una actividad, implica hacer algo, en su más amplio sentido. Pero olvida que una actividad de ocio se distingue por otros elementos diferentes a la forma y el contenido, como el hecho de ser propositiva, esto es, de tener una intención, como podría ser el descanso, la diversión o el desarrollo (Dumazedier, 1968). De esta forma, ninguna actividad es, a priori, ocio, lo será únicamente cuando haya sido libremente elegida y cuando genere algún tipo de beneficio para el sujeto. Es la calidad de la experiencia, no la experiencia en sí, la que la convierte en ocio. Al igual que ocurre con la concepción temporal de ocio, es necesario conocer cómo y por qué es realizada una actividad para poder saber si se trata, o no, de ocio. El ocio es actividad, pero actividad libremente elegida y que genera beneficios a los participantes.

Ocio como experiencia. Desde este planteamiento lo relevante es el estado mental, la actitud, la experiencia. El problema de esta concepción es que la mayoría de los intentos de definición en este sentido, al hacer referencia a aspectos como *un estado del ser, una condición del hombre* (De Grazia, 1966) o *una condición del alma* (Pieper, 1963), parecen considerar que el ocio es algo independiente de la propia actividad, es únicamente un estado mental, por lo que la naturaleza del estímulo carece de relevancia. De esta forma, si el ocio es únicamente la actitud, entonces cualquier estímulo que produzca un sentimiento de libertad percibida es ocio.

Ocio como acción. El ocio como acción incluye elementos de las tres aproximaciones anteriores. El ocio tiene lugar en el tiempo y en el espacio, pero no es definido por éstos, no es tampoco una actitud desconectada de una actividad, pues el ocio tiene múltiples formas, tiene lugar en el *mundo real*, con sus posibilidades y limitaciones. Pero las actividades no son ocio, sino eventos en los que el ocio puede tener lugar. Es también una experiencia, ya que implica la percepción por parte del actor, siendo esta percepción una dimensión esencial de la acción. Así, el ocio es:

«Una acción realizada, no sólo un sentimiento o un estado de humor. El que la libertad sea la dimensión esencial del ocio implica una acción. La libertad no es la ausencia de límites, sino que conlleva algunos elementos de autodeterminación. En estas acciones, se da, en cierto grado, la libertad de hacer y llegar a ser. El ocio es algo más que una ilusión de libertad [...]. Es experimentar acciones que representan algo y que tienen consecuencias para el actor. Tales acciones, más que absorber la experiencia, la crean.

El ocio es actividad en el sentido de acción dirigida [...] es acción que tiene la cualidad de no ser requerida, de poder decidir, y se basa en la experiencia. Es la calidad de la actividad para el actor. Estas acciones se relacionan con todos los aspectos de la vida, no es un segmento separado con significados totalmente diferentes» (Kelly, 1996, p. 23).

Un último acercamiento a la definición de ocio es la de autores como San Martín, López y Esteve (1999), quienes parten del hecho de que la mayoría de las definiciones anteriores son demasiado monolíticas, en el sentido de no considerar la multidimensionalidad del concepto. Por tanto, en lugar de ofrecer una definición como las que se han ofrecido anteriormente, optan por partir de las diferentes dimensiones que con anterioridad se han utilizado para definir el ocio, tales como libertad percibida, motivación intrínseca o percepción de tiempo. Para ello desarrollan un cuestionario a través del cual intentan obtener una definición basada en lo que los propios sujetos consideran que es ocio. Los datos obtenidos en una muestra universitaria, a través del escalamiento multidimensional, mostraron que los individuos diferenciaban entre dos conceptos de ocio, en función del grado de actividad requerido para su práctica.

El primero se relaciona con la disponibilidad de tiempo, la percepción de libertad y la baja relación con las obligaciones. Se trataría de una visión que coincide con la idea más cercana y simple que se suele tener del ocio, en la que se le asocia a actividades desestructuradas, a descansar o a no hacer nada, en resumen, a muy bajo nivel de esfuerzo. Esta visión se relaciona, por un lado, con las propuestas que consideran que la dimensión percepción de libertad es el componente más importante del ocio; y por otro, con el hecho de que el ocio, para que sea percibido como tal, debe tener una baja relación con las obligaciones del sujeto. Dentro de esta concepción, la percepción de disponibilidad de tiempo cobra gran importancia, resaltando el hecho de que el componente temporal es fundamental, ya que el ocio se da en un tiempo libre. La segunda visión del ocio alude a un ocio que implica desafíos y desarrollo personal, es decir, un alto nivel de esfuerzo. Se trata de una práctica de ocio relacionada con la superación de sí mismo, se relaciona con un cierto grado de disciplina y coincide con el ocio comprometido al que nos referíamos con anterioridad. En este tipo de ocio, lo importante es realizar actividades que permitan la obtención de sentimientos de competencia y de autorrealización. Podría concluirse, consiguientemente, que bajo el con-

cepto de ocio subyacen dos aspectos que lo conforman: un ocio destinado al descanso o la relajación, en el que el sentimiento de la ausencia de obligaciones primaria sobre otros aspectos, frente a otro tipo de ocio en el que podría hablarse, incluso, de actividades que el sujeto se impone a sí mismo de modo voluntario y que le ayudarían a desarrollar su autoconcepto.

3. EL PANORAMA TEÓRICO EN LOS ESTUDIOS TURÍSTICOS

Una de las líneas con más influencia en el estudio del fenómeno turístico es la desarrollada por Dean MacCannell (1976, 1992), para quien el turismo personifica la búsqueda de la autenticidad, lo que provoca que el turista siempre desee alcanzar lo genuino en su experiencia turística. El concepto central es el de autenticidad, que se constituye en la base motivacional de la conducta turística. Se desea ver la realidad, vivir con los nativos, estar dentro de los escenarios cotidianos, tener experiencias directas con el contexto y las personas tal y como son habitualmente. En este planteamiento el turista es el hombre moderno, postindustrial, que rinde homenaje ritual a una división del trabajo compleja y fragmentadora de la experiencia, y requiere, en consecuencia, la búsqueda de la autenticidad en otras culturas. El turista, en consecuencia, es visto como una especie de peregrino, que al encontrarse alienado en el desarrollo de su vida cotidiana, busca lo auténtico en otro lugar (Cohen, 1988). Ahora bien, el problema, según MacCannell, es que, como consecuencia del proceso de comercialización cultural, según el cual la cultura es algo que puede falsearse y venderse, el modo en que se organizan los escenarios turísticos va a impedir que el turista logre alcanzar su objetivo de encontrar autenticidad.

MacCannell integra su concepto de autenticidad en la diferenciación *dramatúrgica* que realiza Goffman (1959) entre regiones posteriores (*backstage*) y regiones anteriores (*frontstage*). Amplía esta dicotomía a seis tipos de regiones diferentes (véase el cuadro 14.2) en la que la primera de ellas coincidiría con la región anterior de Goffman, que

CUADRO 14.2

Diferenciación entre zonas turísticas en función del grado de autenticidad.
MacCannell (1976)

- Escenarios tipo I: coinciden con la región anterior de Goffman.
- Escenarios tipo II: una región turística anterior que ha sido decorada para asemejar superficialmente una región posterior.
- Escenarios tipo III: una región anterior que está totalmente organizada para que parezca una región posterior.
- Escenarios tipo IV: ambientes que se encuentran abiertos a los turistas, pero que en esencia podrían considerarse una región posterior.
- Escenarios tipo V: ambientes con acceso más limitado a los visitantes.
- Escenarios tipo VI: coinciden con la región posterior de Goffman.

estaría formada por zonas dispuestas especialmente para la interacción entre visitantes y residentes, por lo que los turistas, buscando lo auténtico, intentarían traspasarla. La última coincidiría con la región posterior de Goffman, y serían aquellas zonas en las que los residentes desarrollan su vida diaria, no deseándose, y, por tanto, restringiéndose, la aparición de visitantes. Las experiencias disponibles entre los escenarios II y V serían consideradas por MacCannell como *autenticidad representada*, la cual se refiere a la disposición ambiental que crea una apariencia de autenticidad. La representación de eventos históricos, de fiestas populares, la reconstrucción de lugares y atmósferas tradicionales, son algunos de los recursos que permiten la representación de la autenticidad.

El planteamiento de MacCannell ha sido objetado por Cohen (1979), partiendo de un doble hecho: en primer lugar considera que no existe el turista, sino toda una amplia variedad de ellos; en segundo lugar, que no todo el turismo está necesariamente asociado al proceso de comercialización cultural. Con respecto al primer punto, Cohen tiene presente la impresión de que el turista se forma

de la escena, así como su preferencia o indiferencia ante la autenticidad. La variabilidad de los turistas en este aspecto es muy amplia. Mientras que para la mayoría la autenticidad representada es aceptable y hasta deseable; para una minoría, en continuo crecimiento, la búsqueda de los ambientes auténticos puede ser incluso una obsesión. Por otro lado, la percepción de autenticidad no tiene por qué ser correcta. En muchas ocasiones se califica de genuino algo que realmente no lo es, o incluso al contrario, algo auténtico es considerado como una mera representación para el turista.

Otro acercamiento al fenómeno turístico es el realizado por Nash (1992), quien centra su interés en el contacto intercultural y en el intercambio sociocultural consecuencia del mismo. Ve en el turista un agente de contacto entre culturas, y por tanto, un inductor de cambios, sobre todo en las regiones menos desarrolladas. Partiendo de esta base considera que la causa necesaria del turismo es que, en una sociedad concreta, se dé un nivel de productividad suficiente, capaz de generar ocio y tiempo libre en los ciudadanos. De esta forma, «estos centros metropolitanos gozan de diversos grados de control sobre la naturaleza y el desarrollo del turismo, pero lo ejercen [...] en regiones extranjeras. Este poder sobre los fenómenos turísticos y los diversos desarrollos relacionados con el turismo en el extranjero es lo que hace que los centros metropolitanos puedan ser considerados como imperialistas, y el turismo como una forma de imperialismo» (p. 73).

Por su parte, Núñez (1992) propone abordar el estudio del turismo desde el modelo de la aculturación, el cual explica que al entrar dos culturas en contacto, independientemente de la duración de éste, cada una de ellas tiende a asemejarse a la otra mediante un proceso de préstamos. Esta influencia recíproca estará modulada por una serie de factores como la naturaleza de la situación de contacto o las diferencias numéricas, que provocan que en la mayoría de los casos el resultado sea asimétrico. Trasladando esto al ámbito del turismo, «los turistas tienen menos probabilidades de tomar en préstamo determinados elementos de sus anfitriones que sus anfitriones de ellos, precipitando de ese

modo una cadena de transformaciones en la comunidad anfitriona [...]. A medida que una comunidad anfitriona se adapta al turismo, al satisfacer las necesidades de los turistas y adecuarse a sus actitudes y valores, la comunidad anfitriona ha de convertirse en algo cada vez más parecido a la cultura de los propios turistas» (pp. 398-399).

3.1. Delimitación conceptual del fenómeno turístico

Cuando intentamos pasar de las teorías a las definiciones, se comprueba que, como ocurría en el caso del ocio, existen numerosas definiciones del fenómeno turístico, aspecto éste motivado por el hecho de que «el turismo es [...] un fenómeno multidimensional que puede ser observado desde numerosos puntos de vista» (Dann, Nash y Pearce, 1988, p. 3). En este sentido, Przeclawsky (1993), tras revisar una serie de definiciones de turismo, plantea que todas ellas son limitadas, ya que al ser el turismo un fenómeno de ocio, geográfico, económico, psicológico, social y cultural, es difícil definirlo de una forma completa, resultando parcial cualquier intento en este sentido. De todas formas, entre las numerosas definiciones ofrecidas pueden resaltarse algunas de ellas. Así, poniendo especial énfasis en sus consecuencias, para Jafari (1977) el turismo es «el estudio del hombre lejos de su hábitat usual, de la industria que responde a sus necesidades, y del impacto que tanto él como la industria tienen sobre el ambiente físico, económico y sociocultural de los residentes» (p. 6). Por su parte, Ryan (1991) pone el énfasis en los beneficios que la experiencia turística, como forma de ocio, tiene para el individuo. El turismo así entendido sería «el medio por el que las personas buscan beneficios psicológicos que surgen de experimentar nuevos lugares y nuevas situaciones, que son de una duración temporal, estando libre de las limitaciones del trabajo y de los patrones normales de la vida cotidiana en el hogar» (p. 6). Por último, Sutton (1967), centrándose en la interacción social, considera que desde el punto de vista de la psicología social el turismo puede considerarse como

«una serie de encuentros en los que uno o más visitantes, o *outsiders*, interactúan con uno o más nativos, o *insiders*, en una red de fines y conjuntos de expectativas complementarios» (Sutton, 1967, p. 20).

3.2. Hacia una conceptualización multidimensional del turismo

Como consecuencia de la multidimensionalidad del turismo, San Martín (1997) considera que quizá, más constructivo y fructífero que intentar definir el turismo sería delimitarlo a través de la identificación de sus componentes o dimensiones principales. De este modo se obtendría una visión más global y completa de los aspectos que están incidiendo en el turismo. Estas dimensiones serían:

- **Movimiento.** Se trata del primer y más llamativo componente del turismo, que se traduciría en un desplazamiento desde el entorno en el que reside la persona hasta el lugar visitado. No puede hablarse de turismo mientras no exista un desplazamiento, un viaje; ahora bien, no debe confundirse viaje con el hecho de sobrepasar cualquier tipo de límite o frontera. De esta forma, una persona, en determinados momentos, puede ser un turista, y sentirse como tal, sin necesidad de salir de su propia ciudad (Pearce, 1983).
- El turismo es una actividad de ocio y por tanto no puede estar relacionado con ningún tipo de actividad laboral, remunerada, o cuya motivación sea diferente a la recreativa. De este modo, no pueden considerarse turistas a viajeros como los deportistas, estudiantes, inmigrantes, conferenciantes, trabajadores temporales, etc.
- El movimiento a otro lugar debe implicar descubrimiento por parte del sujeto. El lugar visitado ha de tratarse de un contexto diferente a aquel en el que el sujeto desarrolla su vida diaria, un contexto que le es desconocido y pretende conocer. Por lo cual, no puede considerarse turista a una persona que se desplace sistemáticamente a un mismo lugar que ya se ha convertido en habitual o familiar y que no le supone nada nuevo, aun cuando sus motivos sean recreativos.
- El turismo implica interacción con el ambiente. El turista no se limita a pasar por el ambiente como si estuviera embutido en una burbuja, sino que, por el contrario, procura percibirlo, explorarlo, almacenarlo en su memoria, en definitiva, conocerlo. De este modo, turismo y ambiente son inseparables, produciéndose una relación entre éste y el individuo.
- El turismo es experiencial. El turista ha de percibirse a sí mismo como turista, debe sentirse ajeno a su rutina diaria, que se encuentra temporalmente en un contexto diferente y desconocido, que pretende de algún modo conocer.
- El turismo es temporal, resaltándose este aspecto desde cualquier perspectiva que analice este fenómeno. En lo que respecta a los límites temporales, su duración mínima generalmente más aceptada es la de 24 horas, pudiendo alargarse en el tiempo siempre y cuando la estancia no llegue a convertirse en una residencia permanente.
- Otra característica es la de la interacción social, en forma de contacto intercultural que se produce entre los visitantes y los residentes del lugar visitado. Este contacto intercultural tiene unos matices propios y distintivos que lo hacen diferente al que se produce en otros casos (por ejemplo, inmigrantes, refugiados, etc.).
- Por otro lado, no puede olvidarse que el turismo se ha convertido en un fenómeno económico de tal magnitud que la industria que sustenta ha llegado a convertirse en la base económica de muchos países.
- El turismo conlleva, en mayor o menor medida, un impacto, pudiendo ser cultural, social, ambiental, económico, etc.

3.3. Concepto y tipos de turista

Desde principios de los años sesenta del siglo XX ha habido múltiples intentos de definir al turista. Sin lugar a dudas, una de las definiciones más conocidas del turista es la que lo considera como «un visitante temporal que permanece durante, al menos, veinticuatro horas en el país visitado y cuya estancia puede ser clasificada bajo una de las siguientes categorías: a) ocio, recreo, fiesta, salud, estudio, religión, deporte; b) negocios, familia, misión, reunión (Unión Internacional de Organizaciones Oficiales de Viajes, 1963, p. 14). Smith (1992), por su parte, considera que turista es aquella persona que tiene tiempo libre en un momento determinado y lo utiliza para visitar voluntariamente algún sitio alejado de su lugar de residencia con el objeto de cambiar de ambiente. Por último, Leiper (1990) lo define como la persona que se encuentra fuera de su hogar y cuya conducta está motivada por razones de ocio.

Otra forma de abordar el concepto de turista es a través de la realización de tipologías que diferencian las distintas formas que aquél puede tomar. El objetivo de estas tipologías es doble: por un lado, ya se ha comentado la complejidad del fenómeno turístico, por lo que no tendría razón de ser hablar de un único tipo de turista; en segundo lugar, es esperable que turistas diferentes tengan motivaciones y conductas distintas, lo que puede estar fuertemente relacionado con la satisfacción alcanzada a partir de su experiencia turística. Uno de los primeros intentos en este sentido es el de Cohen (1972), al sugerir que el comportamiento turístico refleja diseños estables y claramente identificables; de esta forma distingue entre cuatro clases diferentes de turistas en función del grado de exposición del turista al ambiente visitado:

- *Turismo de masas organizado*. Preferencia por la seguridad y familiaridad que proporciona la *burbuja ambiental* suministrada por la infraestructura turística.
- *Turismo de masas individual*. Similar al turismo de masas organizado, con la diferencia de que en este caso, es el turista el que

a través de una agencia de viajes organiza su propio viaje.

- *Explorador*. Se encarga de organizar y realizar sus propios planes. Intenta mantener una acomodación confortable y familiar.
- *Vagabundo*. Prácticamente no entra en contacto con la industria turística, intenta compartir el estilo de vida de la población local. se da una ausencia total de itinerarios u horarios.

El acercamiento que realiza Plog (1988, 2004) a las tipologías turísticas es a través del perfil psicográfico. El autor se basa en el concepto de *centro*, según el cual se considera que en toda sociedad existe un *centro* que representa el nexo carismático de sus valores morales supremos. A partir de numerosas encuestas telefónicas, realizadas a nivel nacional, Plog desarrolla un continuo cuyo primer extremo estaría formado por aquellas personas que difieren de los valores normales, representados por el *centro*, de la sociedad, a los que denomina *alocéntricos*. En el otro extremo se situarían aquellos que se muestran de acuerdo con las normas y valores de la sociedad, denominados por Plog *psicocéntricos*. Entre ambos extremos se distribuye, siguiendo una curva normal, el resto de la población. El *psicocéntrico* se caracteriza por tratarse de un individuo autoinhibido, nervioso y no aventurero. El *alocéntrico* es buscador de la variedad, aventurero y seguro de sí mismo. Estas características diferenciadoras provocan que ambos tipos difieran en cuanto a sus motivaciones turísticas: los *psicocéntricos* prefieren los destinos vacaciones familiares, desarrollan una escasa actividad, les gustan los desplazamientos terrestres, disfrutan de las atmósferas familiares y prefieren los paquetes turísticos organizados. Los *alocéntricos* prefieren zonas poco turísticas, nuevas culturas y destinos novedosos, optan por viajes no organizados y utilizan el avión para sus desplazamientos. Plog sugiere que los destinos turísticos son atractivos para diferentes tipos de visitantes, en función de que sean lugares aún no descubiertos o destinos muy populares. Una comunidad entraría en el circuito turístico con la llegada de un pequeño número de *alocén-*

cos aventureros, siendo su impacto pequeño, ya que no buscan facilidades especiales. Cuando el área llega a ser más accesible, con mejores servicios y más ampliamente conocida, será visitada por un número cada vez mayor de personas, denominados por Plog *midcéntricos*, que son los que ocupan las zonas centrales del continuo. Cuando el destino llega a ser muy popular es cuando aparecen los *psicocéntricos*. Los nuevos visitantes procuran sentirse como en casa, con un completo rango de facilidades y atracciones que pueden no tener nada que ver con las características geográficas naturales o sociales que atraeron a los primeros *alocéntricos*.

Smith (1992) distingue entre cinco tipos de turismo, en función del tipo de recreación por la que está motivado el turista:

- *Étnico*. Búsqueda de las costumbres, a menudo pintorescas, de las poblaciones exóticas. Suelen situarse fuera de los circuitos turísticos más solicitados o visitados. El flujo de visitantes suele ser pequeño y esporádico.
- *Cultural*. Se intenta reencontrar un modo de vida que aún está presente en nuestra memoria y que añoramos, pero que se va desvaneciendo. Se busca lo pintoresco, el color local.
- *Histórico*. Circuitos de museos, ruinas y monumentos que resaltan la gloria del pasado. Fuerte motivación educativa.
- *Ambiental*. Búsqueda de experiencias diferentes en áreas remotas, turismo principalmente geográfico, con orientación educativa. Observación de paisajes y de la relación hombre-tierra.
- *Recreativo*. Arena, mar y sexo. Búsqueda de la relajación, tanto física como moral.

Más recientemente, Yiannakis y Gibson (1992) desarrollan una diferenciación de los distintos roles que un turista puede adoptar en función de su motivación. Estos autores encuentran hasta 13 roles turísticos diferentes: amantes del sol, buscadores de acción, antropólogos, arqueólogos, turismo

de masas organizado, buscadores de sensaciones, exploradores, turistas de *jet-set*, existencial, turismo de masas individual, turistas de clase alta, vagabundos, escapistas y amantes de los deportes.

Por último, Gómez, Canto y San Martín (1993) realizaron un estudio, destinado a conocer cuáles son los diferentes roles turísticos que desempeñan los visitantes de la Costa del Sol a juicio de los residentes locales, así como los que se atribuyen éstos a sí mismos cuando son turistas. Los resultados, que en cierta medida resumen los obtenidos por otros autores, como Yiannakis y Gibson (1992), mostraron tres roles diferentes: el turista culto, el turista de masas y el turista de *jet-set*, que se asocia al turismo marbellí. Un resultado interesante de este trabajo es que los sujetos asignaban una pertenencia al segundo grupo, el turista de masas, a la gran mayoría de los turistas que visitan la Costa del Sol, pero que cuando ellos mismos hacen turismo se autoevalúan en la primera categoría, el turista culto.

4. DIFICULTADES METODOLÓGICAS EN EL ESTUDIO DEL OCIO Y EL TURISMO

Hablar del método en ocio y turismo es algo complejo, ya que el hecho de que haya numerosas disciplinas implicadas en su estudio, cada una de ellas con sus propios métodos de investigación, provoca que la heterogeneidad sea la característica distintiva. Este hecho hace que cada vez sean más los autores que demandan la necesidad de adoptar una perspectiva interdisciplinar (Burdge, 1989; Haywood y cols., 1995; Sharpley, 1994) que permita abordar el ocio y el turismo desde sus diferentes dimensiones. De forma más concreta, Stockdale (1989) plantea que el ocio, al tratarse de un fenómeno complejo, abierto a un sinnúmero de influencias, impide que pueda ser abordado desde una determinada técnica de recogida de datos o de análisis, siendo por esta razón su consideración de los métodos de investigación multivariados como los más útiles en este ámbito, ya que permiten estudiar de forma sistemática y simultánea las interrelacio-

nes entre todas las variables contempladas, lo que permitiría indagar sobre la estructura del ocio y las influencias externas que reciben las personas con respecto al mismo. Centrándonos en la perspectiva psicosocial, uno de los aspectos que con más frecuencia se ha planteado es la conveniencia de la metodología experimental; ya que, por un lado, la naturaleza, tanto del ocio como del turismo, provoca que no sea posible trasladar muchos de sus aspectos a una situación de laboratorio, mientras que por otro se plantea la posibilidad, y deseabilidad, de utilizar técnicas de simulación, así como la manipulación de escenarios que pudieran permitir estudiar la influencia de determinadas variables en la conducta. En este sentido, Iso-Ahola (1980) demanda una utilización equilibrada de una gran variedad de métodos, de forma que puedan compaginarse una investigación descriptiva o correlacional, basada fundamentalmente en encuestas, con los experimentos de laboratorio y campo que permitan estudiar con mayor rigor los antecedentes y consecuencias de la conducta de ocio y turismo.

Otra de las cuestiones más debatidas ha sido la confrontación entre las metodologías cuantitativa y cualitativa. Para Kelly (1980), algunas de las ventajas de la utilización de metodologías cualitativas provienen de su mayor ajuste a la naturaleza del fenómeno estudiado, ya que el ocio es conceptualizado por los aspectos cualitativos de la experiencia; a la vez, estos métodos son más personales, aumentan la comprensión del fenómeno estudiado y no aíslan a los sujetos de su entorno sociocultural e histórico. También Howe (1985) considera que concebir al ocio como significado o experiencia requiere el uso de una metodología cualitativa. De todas formas, y siguiendo la misma lógica de los autores citados, si se parte del hecho de que uno de los principales problemas a la hora de abordar el estudio del ocio y el turismo es la doble naturaleza subjetivo-objetiva de ambos conceptos, parecería más aconsejable una adecuada combinación de metodologías cuantitativas y cualitativas que permitan un mejor análisis de ambas vertientes.

Los anteriores aspectos metodológicos, junto a otros como los referidos a la fiabilidad, validez y precisión de los instrumentos de medida, coinciden

en gran medida con preocupaciones comunes a la psicología social, pero los estudios del comportamiento de ocio y turístico presentan además algunas dificultades propias. Pearce (1988), centrándose en el ámbito del turismo, considera que la principal dificultad hace referencia a la reactividad de la medida, la cual puede plantearse desde dos perspectivas diferentes. Por un lado, al grado en el que afecta la medida, u observación, sobre la respuesta del turista. El hecho de que, en la mayoría de los casos, sea necesario realizar la medición en el propio contexto turístico, puede provocar que los sujetos, a partir de dicha medida, presten más atención a los factores que se están estudiando, lo que, sobre todo en diseños longitudinales, puede influir en los resultados finales. En segundo lugar, el hecho de que una experiencia turística sea algo totalmente abierto, susceptible de ser influida por multitud de eventos que escapan del control del investigador y que pueden tener la capacidad de influir en los resultados, provoca que en muchos casos el experimentador forme parte del viaje, lo que, a su vez, facilita que si no se toman las medidas necesarias, los sujetos pueden sentirse observados, con las consecuencias que esta situación provoca en sus conductas.

Dentro de las técnicas utilizadas, y tal y como ocurre en la mayoría de los ámbitos de la psicología social, son sin duda los procedimientos basados en cuestionarios los más frecuentes. Éstos se consideran especialmente útiles para estudios en la fase *post* viaje de la experiencia turística; siendo utilizados para probar situaciones en las que los viajeros han tenido tiempo para pensar y reflexionar sobre su experiencia (Pearce, 1988). Este tipo de técnicas pueden presentar el inconveniente de su reactividad, especialmente en los casos en los que se usan durante la propia experiencia, pudiendo ser consideradas en este caso como medidas intrusivas. Otros de los métodos más ampliamente utilizados son los de observación comportamental. Suelen usarse para medir los comportamientos en los escenarios en los que se producen, estando usualmente más restringidos a parámetros físicos gruesos que a detalles más finos de la conducta. El foco de observación puede ser tanto un escenario concreto como un individuo o grupo de individuos. Es-

tos procedimientos presentan el problema de demandar un gran entrenamiento por parte de los observadores y la ventaja de que cuando no interfieren con el comportamiento estudiado nos permiten conocer la conducta real del sujeto, y no simplemente la que dice desarrollar.

Los mapas cognitivos son utilizados para conocer el modo en el que las personas perciben y almacenan la información sobre el diseño espacial del ambiente visitado, y fundamentalmente para apreciar las imágenes que poseen sobre dichos lugares. Junto a los mapas cognitivos, estarían los mapas comportamentales, los cuales se refieren a la recogida y presentación del comportamiento, a través de la grabación de conductas específicas sobre un mapa, o de un modo espacial, recogiénose sobre el mismo aspectos tales como intensidad de uso, niveles de interés o porcentajes de atracción. En aquellas investigaciones en las que se pretende dar un mayor énfasis al factor tiempo, se han venido utilizando los presupuestos temporales, que pretenden indagar en el uso que hacen los sujetos de su tiempo.

En lo que respecta a las técnicas cualitativas usadas con más frecuencia en la investigación en ocio y turismo, para Veal (1997) son la entrevista en profundidad, los grupos de discusión, la observación participante y el análisis de textos, a los que Stockdale (1989) añade el análisis de contenido.

5. COMENTARIO FINAL

El ocio cuenta con una larga tradición en la historia del pensamiento social occidental, aunque ha sido un fenómeno poco estudiado por la psicología social. El turismo, un fenómeno relacionado con el ocio, es una realidad mucho más nueva, aunque con grandes repercusiones sociales y psicosociales, tanto para los países emisores de turistas como para los receptores. Especialmente la realidad española está íntimamente vinculada al fenómeno turístico. Por esa razón hemos considerado pertinente incluir un capítulo en el que se aborden estos fenómenos desde la óptica psicosocial.

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

Álvarez, A. (1994). *El ocio turístico en las sociedades industriales avanzadas*. Barcelona: Bosch.

Munné, F. y Codina, N. (1996). Psicología social del ocio y el tiempo libre. En J. Álvaro y cols., *Psicología*

social aplicada (pp. 429-450). Madrid: McGraw-Hill.

San Martín, J. E. (1997). *Psicosociología del ocio y el turismo*. Málaga: Aljibe.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Allison, M. y Duncan, M. (1988). Women, work and flow. En M. Csikszentmihalyi e I. Csikszentmihalyi. *Optimal experience* (pp.118-137). Cambridge: Cambridge University Press.

Álvarez, A. (1994). *El ocio turístico en las sociedades industriales avanzadas*. Barcelona: Bosch.

Argyle, M. (1996). *The social psychology of leisure*. Nueva York: Penguin Books.

Burdge, R. (1989). The evolution of leisure and recreation research from multidisciplinary to interdiscipli-

nary. En E. L. Jackson y T. L. Burton. *Understanding leisure and recreation: Mapping the past, charting the future* (pp.29-46). Londres: Venture Publishing, Inc.

Cohen, E. (1972). Towards a sociology of international tourism. *Social Research*, 39, 164-182.

Cohen, E. (1979). Rethinking the sociology of tourism. *Annals of Tourism Research*, 6, 18-35.

Cohen, E. (1988). Traditions in qualitative sociology of tourism. *Annals of Tourism Research*, 15, 29-46.

- Cohen, E. (1991). Leisure, the last resort: a comment. En B. L. Driver, P. J. Brown y G. L. Peterson, *Benefits of leisure* (pp. 339-444). Pennsylvania: Venture Publishing, Inc.
- Crick, M. (1992). Representaciones del turismo internacional en las ciencias sociales. En F. Jurado, *Los mitos del turismo* (pp. 487-601). Madrid: Endymion.
- Csikszentmihalyi, M. (1975). *Beyond boredom and anxiety*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Csikszentmihalyi, M. (1988). The flow experience and its significance for human psychology. En M. Csikszentmihalyi e I. Csikszentmihalyi, *Optimal experience* (pp. 15-35). Cambridge: Cambridge University Press.
- Csikszentmihalyi, M. (1992). *Flow. The psychology of happiness*. Londres: Rider.
- Csikszentmihalyi, M. y Csikszentmihalyi, I. (1988). *Optimal experience*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dann, G., Nash, D. y Pearce, P. (1988). Methodology in tourism research. *Annals of Tourism Research*, 15, 1-28.
- De Grazia (1966). *Tiempo, trabajo y ocio*. Madrid: Tecnos.
- Deci, E. L. y Ryan, R. M. (1991). A motivational approach to self integration in personality. En R. Dienstbier, *Perspectives on motivation. Nebraska Symposium on Motivation*, vol. 38 (pp. 237-228). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Dumazedier, J. (1968). *Hacia una civilización del ocio*. Barcelona: Estela.
- Fielding, K., Pearce, P. y Hughes, K. (1992). Climbing Ayers Rock: relating visitor motivation, time perception and enjoyment. *The Journal of Tourism Studies*, 3, 49-56.
- Goffman, E. (1959). *The presentation of self in everyday life*. Nueva York: Doubleday.
- Gómez, L., Canto, J. y San Martín, J. (1993). Roles turísticos. En S. Barriga y J. M. León, *Aspectos psicosociales del ambiente, la conducta deportiva y el fenómeno turístico* (pp. 243-248). Sevilla: Eudema.
- Graef, R., Csikszentmihalyi, M. y Gianinno, S. M. (1983). Measuring intrinsic motivation in daily life. *Leisure Studies*, 2, 158-68.
- Grushin, B. (1968). *El tiempo libre*. Montevideo: Pueblos Unidos.
- Harré, R. (1990). Leisure and its varieties. *Leisure Studies*, 9, 187-195.
- Haywood L., Kew, F., Bramham, P., Spink, J., Capener-hurst, J. y Henry, I. (1995). *Understanding leisure*. Cheltenham: Stanley Thornes.
- Hicter, M. (1968). Una civilización de la libertad. En H. Janne y cols., *La civilización del ocio*. Madrid: Guadarrama.
- Howe, C. Z. (1985). Possibilities for using a qualitative research approach in the sociological study of leisure. *Journal of Leisure Research*, 17, 212-224.
- Iso-Ahola, S. (1980). *The social psychology of leisure and recreation*. Dubuque, Iowa: W. C. Drown Company Publishers.
- Iso-Ahola, S. (1983). Towards a social psychology of recreational travel. *Leisure Studies*, 2, 45-46.
- Iso-Ahola, S. (1997). A psychological analysis of leisure and health. En J. Haworth, *Work, leisure and well-being* (pp. 131-144). Londres: Routledge.
- Jafari, J. (1977). Editor's page. *Annals of Tourism Research*, 5, 6-11.
- Kaplan, M. (1960). *Leisure in America. A social inquiry*. Nueva York: Wiley.
- Kelly, J. (1972). Work and leisure: a simplified paradigm. *Journal of Leisure Research*, vol. 4 (1), 50-62.
- Kelly, J. (1980). Outdoor recreation participation: A comparative analysis. *Leisure Sciences*, 3, 129-154.
- Kelly, J. (1996). *Leisure*. Needham Heights, MA: Allyn and Bacon.
- Krippendorf, J. (1987). *The holiday makers. Understanding the impact of leisure and travel*. Oxford: Butterworth Heinemann.
- Lafargue, P. (1880/1970). *El derecho a la pereza*. México: Grijalbo.
- Leiper, N. (1990). Tourist attraction systems. *Annals of Tourism Research*, 17, 367-384.
- MacCannell, D. (1976). *The tourist*. Nueva York: Pergamon.
- MacCannell, D. (1992). *Empty meeting grounds*. Londres: Routledge.
- Mannell, R. C. e Iso-Ahola, S. (1987). Psychological nature of leisure and tourism experience. *Annals of Tourism Research*, 14, 314-331.
- Montaner, J. (1996). *Psicosociología del turismo*. Madrid: Síntesis.
- Munné, F. (1971). El problema del tiempo libre y las sociedades locales. *Revista del Instituto de Ciencias Sociales*, 17, 117-136.
- Munné, F. (1980). *Psicosociología del tiempo libre. Un enfoque crítico*. México: Trillas.

- Munné, F. y Codina, N. (1996). Psicología social del ocio y el tiempo libre. En J. Álvaro y cols., *Psicología social aplicada* (pp. 429-450). Madrid: McGraw-Hill.
- Nash, D. (1992). El turismo considerado como una forma de imperialismo. En V. L. Smith, *Anfitriones e invitados. Antropología del turismo* (pp. 69-91). Madrid: Endymion.
- Neulinger, J. (1974). *The psychology of leisure*. Springfield Ill: Charles C. Thomas.
- Neulinger, J. (1981). *To leisure: An introduction*. Nueva York: City College of New York.
- Núñez, T. (1992). Los estudios del turismo dentro de una perspectiva antropológica. En V. L. Smith, *Anfitriones e invitados. Antropología del turismo* (pp. 397-420). Madrid: Endymion.
- Parker, S. (1971). *The future of work and leisure*. Nueva York: Praeger.
- Pearce, P. L. (1982). *The social psychology of tourist behaviour*. Oxford: Pergamon Press.
- Pearce, P. L. (1983). Fun, sun and behaviour: Social psychologists and the tourist industry. *Australian Psychologist*, 18, 89-95.
- Pearce, P. L. (1988). *The Ulisses factor*. Nueva York: Springer-Verlag.
- Pedró, F. (1984). *Ocio y tiempo libre ¿para qué?* Barcelona: Humanitas.
- Pieper, J. (1963). *The basis of culture*. Nueva York: Random House.
- Plog, S. (1988). Understanding psychographics in tourism research. En J. R. Ritchie y C. Goeldner, *Travel Tourism and hospitality research: a handbook for managers and researchers* (pp. 203-213). Nueva York: Wiley.
- Plog, S. (2004). *Leisure travel. A marketing handbook*. New Jersey: Pearson.
- Przeclawski, K. (1993). Tourism as the subject of interdisciplinary research. En D. Pearce y R. Butler, *Tourism research. Critiques and challenges* (pp. 9-19). Londres: Routledge.
- Ruiz, J. (1994). Ocio y estilos de vida. En M. Juárez, *V Informe Sociológico sobre la situación social de España* (pp. 1885-2071). Madrid: Fundación Foessa.
- Ryan, C. (1991). *Recreational tourism. A social science perspective*. Nueva York: Routledge.
- Ryan, C. (1994). Leisure and tourism, the application of leisure concepts to tourist behaviour, a proposed model. En A. Seaton, *Tourism. The state of art* (pp. 294-307). Chichester: John Wiley and sons.
- Ryan, C. (1995). *Researching tourist satisfaction. Issues, concepts, problems*. Londres: Routledge.
- Ryan, C. (1997). *The tourist experience*. Londres: Cassell.
- Ryan, C. y Glendon, I. (1998). Application of leisure motivation scale to tourism. *Annals of Tourism Research*, 25, 169-184.
- San Martín, J. E. (1997). *Psicosociología del ocio y el turismo*. Málaga: Aljibe.
- San Martín, J., López, A. y Esteve, R. (1999). Dimensionalización del constructo de ocio en universitarios. *Psicothema*, 11, 113-124.
- Sharpley, R. (1994). *Tourism, tourists and society*. Seaton House: Elm Publications.
- Smith S. L. (1990). *Dictionary of concepts in recreation and leisure studies*. Nueva York: Greenwood Press.
- Smith, V. L. (1992). Turismo esquimal: micromodelos y marginación. En V. L. Smith, *Anfitriones e invitados* (pp. 95-137). Madrid: Endymion.
- Stockdale, J. (1989). Concepts and measures of leisure participation and preference. En E. L. Jackson y T. L. Burton, *Understanding leisure and recreation: Mapping the past, charting the future* (pp. 113-150). Londres: Venture Publishing, Inc.
- Sutton, W. A. (1967). Travel and understanding: Notes on the social structure of touring. *International Journal of Comparative Sociology*, 8, 217-223.
- Unión Internacional de Organizaciones Oficiales de Viajes (IUOTO) (1963). *The United Nations' Conference on International Travel and Tourism*. Génova: IUOTO.
- Van Langenhove, L. (1992). The identification and measurement of psychological aspects of leisure. *Leisure Studies*, 11, 147-156.
- Veal, A. (1997). *Research method for leisure and tourism*. Londres: ILAM.
- Veblen, T. (1899). *The theory of leisure class*. Nueva York: Macmillan.
- Weiner, B. (1974). *Achievement motivation and attribution theory*. Morristown, NJ: General Learning Press.
- Yiannakis, A. y Gibson, H. (1992). Roles tourists play. *Annals of Tourism Research*, 19, 287-303.
- Zorrilla, R. (1995). El turismo como forma de ocio. En Escuela de Turismo de la Universidad de Deusto. *Turismo y tiempo libre. Actividades, métodos y organización*. Bilbao: Deusto.

PSICOLOGÍA

EN ESTA OBRA sobre psicología social aplicada se adopta un enfoque diferente al de la mayoría de los manuales sobre este tema. En ella, se parte del conocimiento y de los procedimientos acumulados en psicología social básica y se muestra su aplicación a los problemas sociales a los que nos enfrentamos hoy en día. Aunque resulta evidente que la aplicación del conocimiento psicosocial va mucho más allá de los temas tratados en este libro, el lector obtendrá una idea clara de cómo el conocimiento que muchas veces se percibe como excesivamente experimental, teórico y alejado de la realidad, puede contribuir a mejorar las condiciones de vida de los seres humanos.

Tras presentar la evolución histórica y una descripción de los contenidos de la psicología social aplicada, se muestra la aplicabilidad del conocimiento psicosocial sobre temas básicos (atribución, actitudes, influencia, cognición y procesos grupales), y sobre temas que suponen un gran desafío para la psicología social (la violencia de género, el envejecimiento, los procesos migratorios, la violencia política, el liderazgo político, la psicología ambiental o el ocio y el turismo). La obra se completa con una bibliografía muy actualizada y con anexos que facilitan la búsqueda de información, básicamente a través de Internet, sobre los temas tratados.

El libro está pensado para ser una herramienta útil para los estudiantes y para los profesionales de la psicología y de disciplinas afines (psicopedagogía, trabajo social, sociología, relaciones laborales, educación social, etc.) y para todas aquellas personas interesadas en conocer cómo la psicología puede ayudar a mejorar el conocimiento sobre nosotros mismos, nuestras relaciones interpersonales, nuestro funcionamiento en grupos y, en definitiva, sobre nuestra vida en sociedad.

Los autores son en su gran mayoría profesores universitarios con una amplia experiencia en el campo de la psicología social y de sus aplicaciones y muchos de ellos son destacados especialistas en el tema que tratan en sus capítulos.

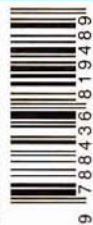
APLICANDO LA PSICOLOGÍA SOCIAL

EXPOSITO '2005 CB/OP



P050PS0154

ISBN 84-368-1948-9



0262278