



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 37 – DICIEMBRE DE 2010

“ESTEREOTIPOS Y PREJUICIOS EN EDUCACIÓN”

AUTORÍA ÁLVARO DÍAZ ORTIZ
TEMÁTICA ESTEREOTIPOS
ETAPA PRIMARIA

Resumen

Es un tema muy de moda que se está estudiando mucho. Existen diferentes problemas sociales que lo han puesto de moda.

Definición de estereotipo: es un conjunto de atributos o características que atribuimos acerca de los miembros de diferentes grupos sociales. Tenemos un estereotipo si creemos que las características del prototipo están en todos los miembros. El estereotipo es como un esquema, un mecanismo adaptativo que facilita la simplificación de cómo son los demás.

Categorías: hombre/mujer, negro/blanco, catalanes,...

Hablamos de estereotipos a nivel general y específico.

Palabras clave

Estereotipo.

Creencias.

Prejuicio.

Discriminación.

Conflicto.

Disonancia cognitiva.

1. INTRODUCCIÓN.

El problema de estereotipar viene porque cuando asignamos ciertos rasgos a un grupo, no nos damos cuenta de las individualidades de los miembros de ese grupo, así nos lleva a cometer errores (porque generalizamos).



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 37 – DICIEMBRE DE 2010

¿De dónde surgen esas creencias? Puede ser de la experiencia pero en general por aprendizaje social (familia, escuela, pares,...) también por procesos psicológicos – motivacionales y por las imágenes y expresiones de los medios de comunicación (asociados al género, a la edad,...). Los procesos psicológicos – motivacionales son muy importantes porque se ha visto que tener este tipo de creencias justifica las actitudes (en Sudáfrica en los años 50 llega al poder un partido que dicta unas leyes para separar grupos minoritarios (blancos) y mayoritarios (negros) para tener más privilegios (educación, economía, poder,...) la mayoría no podía ir a las mismas escuelas, ni tener los mismos trabajos,... generando así una conciencia social donde lo negro se relaciona con lo malo. Con Nelson Mandela se derogaron esas leyes pero los padres transmitían las mismas ideas a los hijos, así, se mantiene los prejuicios; esto pone de relieve el querer tener los privilegios). El decir que la mujer está preparada biológicamente para tareas del hogar y cuidado de hijos lo que hace es, en cierta manera, mantener los privilegios que tiene el hombre.

Antes de ver las orientaciones teóricas, vamos a clarificar los conceptos:

- Estereotipos: creencias sobre miembros de otro grupo.
- Prejuicio: un juicio previo, predisposición (positiva o negativa) hacia los miembros de un grupo. Un estereotipo no tiene por que ir junto a un prejuicio, pero frecuentemente lo hace.
- Discriminación: es la conducta, lo que se hace (discriminación sin prejuicios se puede dar, por ejemplo cuando obligan a un empresario a contratar a una mujer aunque él no la quiera)

Componentes de las actitudes	- <u>Cognitivos</u> :	estereotipo, Zapatero es
	creencias	inteligente
	- <u>Afectivos</u> : prejuicio.	Me cae bien
	- <u>Conductuales</u> : discriminación	Le voto

Los tres conceptos están muy relacionados, aunque no siempre tienen que darse juntos.

2. ORIENTACIONES TEÓRICAS.

2.1. Orientación emotiva.

Una orientación emotiva se centra en variable de personalidad. Vamos a estudiar dos teorías:

- **Teoría del Chivo Expiatorio** (*Allport* (1950); *Bettelheim y Janowitz* (1956) ambos por separado).

Parte de otra teoría para explicar el conflicto, que es la Teoría de la frustración – agresión, según esta teoría (frustración – agresión) cuando las personas queremos lograr una meta y estamos muy motivados pero no lo logramos, tratamos de buscar alternativas, si tampoco logramos esas nuevas metas, en el individuo se va creando un alto nivel de frustración, esta frustración desemboca en agresividad y si no podemos descargar esa agresión en la fuente de frustración, lo desplazamos a otra fuente más débil, en este caso, a los miembros del grupo minoritario (al hermano mayor le castigan sin ver la tele, ni la consola,... como no lo puede pagar con sus padres, lo paga con el hermano pequeño).



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 37 – DICIEMBRE DE 2010

La teoría del chivo expiatorio es que el inocente, que no tiene culpa de nada, se le hace responsable de los problemas de la gente.

El etnocentrismo es el pensamiento de que nuestra cultura es la mejor.

- **Teoría de la Personalidad Autoritaria (Adorno, 1950)**

Se explica desde variables de personalidad entendiendo que en determinadas personas existe una disposición específica que identificaría a los sujetos potencialmente racistas. El origen del prejuicio / estereotipo consiste en variables de personalidad.

Es una teoría de base psicoanalítica que viene a decir como se desarrolla esa persona que es en unos modelos familiares muy autoritarios.

Partimos de que el origen del prejuicio estaría en el desarrollo de una variable de personalidad en el individuo que se produce como consecuencia de una educación parental muy severa, muy restrictiva, muy autoritaria,... que llevaría a que el sujeto reprimiera sus sentimientos de hostilidad, puesto que no los puede descargar en los padres y, en general, hacia figuras de máxima autoridad, desplazando esa hostilidad, agresividad hacia miembros más débiles; esta variable (personalidad autoritaria) se caracteriza por ser una persona muy sumisa ante la autoridad y muy agresiva ante los más débiles.

2.2. Orientación social.

Hay otras teorías que explican el estereotipo desde perspectivas sociales, el origen no serían aspectos individuales, sino sociales.

El contenido de los estereotipos que tenemos, se basan en una realidad, unas realidades que existen realmente, como en una serie de creencias que se transmiten culturalmente y el individuo asume e interioriza por socialización.

Dentro de esta orientación social ubicamos las teorías del Conflicto y del Aprendizaje Social.

- **Teoría del Conflicto:**

- o Teoría del Conflicto Realista (Sherif /Campbell)
- o Teoría de la Identidad Social (Tajfel) Este es la Tª que más repercusión ha tenido.

- **Teoría del Aprendizaje Social.**

TEORÍA DEL CONFLICTO

➤ Teoría del Conflicto Realista: en esta teoría se dice que el origen del racismo, de estereotipos estaría en el conflicto de intereses entre grupos o en la amenaza que supone el exogrupo para el endogrupo, es una situación que propicia que surjan estereotipos. Por ejemplo: los inmigrantes suponen una amenaza en el tema laboral.

Sherif está de acuerdo en que se da el conflicto de intereses, pero lo que más repercute es que se lucha por metas incompatibles (si uno lo consigue, el otro no)



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 37 – DICIEMBRE DE 2010

Estudio de Sherif: llevó a estudiantes de 10 – 12 años a un campamento (no se conocían entre ellos), eran parecidos socialmente (nivel cultural, económico,...) cuando se conocieron y entablaron amistades, puso en marcha actividades que tenían metas incompatibles (si uno ganaba premios, el otro no); hizo varios grupos de tal manera que los que eran amigos, no coincidieran en el mismo grupo, estas actividades empezaron a generar actitudes prejuiciosas, sintiéndose más unido a su grupo que a los que fueron sus amigos.

Estas situaciones producen un deterioro de la imagen: conflicto de intereses y lucha por metas incompatibles.

➤ Teoría de la Identidad Social: para Tajfel, al hecho de que surjan estereotipos no tiene que darse necesariamente por una situación de conflicto entre grupos, no tiene que darse conflicto para que surja discriminación y se evalúe de forma diferente al grupo.

Fundamentalmente habla del fenómeno de categoría social, por el mero hecho de saber que compartimos características de un grupo, es suficiente para que se produzca una acentuación de las semejanzas intragrupalas y de las diferencias intergrupales. El hecho de que sientas que perteneces a un grupo, es suficiente para hacer una evaluación positiva de tu grupo. Si hablan mal de los profesores no nos afecta, pero si hablan mal de los estudiantes, sí que me afecta.

La mera categorización vale para beneficiar al grupo al que piensas que perteneces.

Experimentos de Tajfel: quiere mostrar el efecto de mera categorización que se conoce bajo el nombre de “Paradigma de Grupo mínimo”. Desde criterios triviales ya aparecen conductas de grupo.

Estímulos físicos: percibimos los estímulos agrupado si se parecen en algo. Mostró una serie de líneas paralelas de mayor a menor, y se percibían como un todo, después mostró las mismas líneas pero la mitad de un color y la otra mitad de otro color, y las percibieron como dos grupos diferentes. Se acentuaban las semejanzas y las diferencias.

Estímulos personales: con estudiantes universitarios, les pidió un juicio estético sobre unos cuadros, de Klee y de Kandinsky. Una vez que hicieron su elección, según la misma los dividió en dos grupos. Luego se les presentaba una serie de matrices, de la cual, la única información que tenían era sobre el sujeto y grupo. Ellos nunca iban a recibir ningún beneficio, se les permitía repartir dinero para los demás del experimento. En cada matriz elegían la alternativa que más beneficiaba a su grupo, excepto cuando los dos sujetos eran del endogrupo, que sí que elegían a los que “peor” estaban.

Tajfel dice que los grupos que tienen posición social más alta, son los que más estereotipos van a crear para mantener su estatus, así justificaría las acciones frente al exogrupo. También se justifica el etnocentrismo (identidad social positiva).

TEORÍA DEL APRENDIZAJE SOCIAL

Desde la Teoría del Aprendizaje Social se plantea, fundamentalmente, que nuestros estereotipos proceden de la observación de las diferencias sociales. Aprendemos por observación, por lo que nos transmiten los demás (familia, amigos, escuela, medios de comunicación) y eso es lo que mantiene los



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 37 – DICIEMBRE DE 2010

estereotipos. Estamos expuestos a muchos mensajes que muchas veces son bromas, pero vemos las expresiones de la gente que nos rodea.

2.3. Orientación cognitiva.

Se van a centrar en procesos cognitivos: **Hamilton** (1980) Correlación Ilusoria: esto es como sobreestimamos, en ocasiones, el grado en que dos variables aparecen juntas (ser cirujano y hombre; cerveza y vino sin alcohol: cerveza para hombre y vino para mujer) (Tiene que ver con el tema de atribución). Esa correlación se va a dar:

1. Bien porque previamente existe una asociación previa entre estímulos o acontecimientos.
2. O bien porque estamos hablando de dos estímulos que son distintivos.

En cualquiera de estas situaciones se pueden dar las correlaciones: imponer una relación que no existe entre dos variables o estímulos.

Hamilton dice que si hemos hecho una asociación (catalán: tacaño) sobreestimamos el grado en que aparecen juntos y esperamos que se den siempre conjuntamente. O incluso una relación que no existe porque son estímulos distintivos que nos llaman la atención (un amigo que está en una ciudad y ve en una calle varios chinos, dice que ha estado en el barrio chino).

3. **MODELOS SOBRE EL CAMBIO DE LOS ESTEREOTIPOS.**

Los estereotipos son muy difíciles de cambiar, nos sirve como una forma de simplificar la realidad. Lo que contradice el esquema lo ignoramos, atendemos a la información coherente con el tema, existen hipótesis que tratan de recoger como se podría dar el cambio en nuestros estereotipos.

3.1. Hipótesis de la influencia histórico – social.

Según esta hipótesis, el cambio en nuestros estereotipos se podría producir en relación con el paso del tiempo, y asociarlo a acontecimientos históricos y sociales, la idea fundamental, es que en virtud de conflictos internacionales, los estereotipos han cambiado, son mejores o peores de acuerdo con una alianza con otros países. Si sientes como un liado tuyo, lo percibes como miembro del grupo.

3.2. Hipótesis del contacto grupal.

Se le da mucha importancia al contacto, este contacto entre miembros del exogrupo y endogrupo sería una forma de reducir el prejuicio y reducir los correspondientes estereotipos.

¿Qué condiciones se dan? **Allport** recoge en los años 50 los **requisitos** que se tendrían que dar en una situación de contacto grupal para cambiar estereotipos (para cambiar el estereotipo, no solo con respecto a las personas):

- Sería necesario que los miembros del endogrupo y exogrupo tuvieran un estatus parecido.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 37 – DICIEMBRE DE 2010

- Que las características de los miembros del exogrupo desconformen el estereotipo que tenemos de ese grupo.
- Que la situación de contacto exija o facilite la cooperación entre los dos grupos (marines blancos y negros con un mismo objetivo: tienen que cooperar)
- Que la situación de contacto permita que los sujetos se conozcan de forma personal (no es lo mismo que el contacto se de durante dos semanas que durante dos meses). Esto genera que nos acerquemos a la persona realmente, es una situación muy facilitadora como por ejemplo, el Síndrome de Estocolmo (el rehén se hace amigo de su secuestrador).

3.3. Modelos de la cognición social.

Estos modelos tratan de explicar como los sujetos se enfrentan a las informaciones que contradicen los estereotipos. Son tres:

- Modelo de la conversión: este modelo predice que se dará el cambio de los estereotipos cuando la información desconfirmatoria se concentre en uno pocos ejemplares que contradicen llamativamente el estereotipo. No hace falta que conozcamos muchas personas pero que lo desconfirman muy llamativamente; por ejemplo, nos llamaría la atención un coronel de un ejército que se declarara pacifista.
- Modelo de la contabilidad: prevé un efecto acumulativo de la información desconfirmatoria, que iría sumando conforme se va obteniendo evidencia contraria al estereotipo. Nos viene a decir que si empezamos a conocer diferentes personas y todos desconforman nuestro estereotipo, al final acabaríamos cambiando el estereotipo.
- Modelo de los subtipos: presupone que los estereotipos son estructuras cognitivas jerarquizadas. Estereotipo = estructura cognitiva.
 - o Categoría genera a un nivel superior.
 - o Niveles inferiores, subcategorías o subtipos que vamos creando.

Estos subtipos se van creando conforme se encuentra información que no se ajusta al estereotipo. En este caso, se da un desajuste grade y se crea un subtipo. Esto permite mantener el estereotipo general y ubicar los otros casos en otras categorías (por eso decimos que es más de mantenimiento que de cambio). Por ejemplo, negros que tienen carrera, decimos que son hijos de papá, que sería otro subtipo.

4. FUNCIONES DE LOS ESTEREOTIPOS.

Para *Tajfel* los estereotipos cumplen una serie de funciones, tanto para los individuos como para los grupos que los mantienen.

4.1. Funciones individuales.

- Función cognitiva: ayudan a simplificar la percepción del mundo (a nivel cognitivo) funcionaría como cualquier otro esquema, determinando cómo se comportarían.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 37 – DICIEMBRE DE 2010

- Función defensiva del sistema de valores del individuo: ¿cómo pueden los estereotipos defender nuestro sistema de valores? Todos tenemos una jerarquía de valores, algunos son fundamentales y otros menos importantes, si tenemos un valor muy importante (igualdad, por ejemplo) actuar de manera discriminatoria no sería coherente, pero si pienso que los gitanos son ladrones, no los voy a contratar, es decir, que si tengo un valor pero también una creencia que lo contradice, lo justifico.

4.2. Funciones sociales.

1. Ayudan a explicar la causalidad social. Por ejemplo: tener estereotipos lleva a que se lleve la causa de no tener trabajo a los inmigrantes, es decir, atribuir ciertos males sociales a ciertos grupos.
2. Justificar las acciones emprendidas contra esos grupos. Por ejemplo: cuando se explota a los grupos considerados inferiores (esclavos, mujeres,...)
3. Proporcionar identidad social positiva o distintividad a los miembros de los grupos que mantienen los estereotipos.

5. LAS NUEVAS FORMAS DE PREJUICIO

1. Prejuicio simbólico o moderno.
2. Prejuicio sutil.
3. Prejuicio aversivo.

A partir de los 80 se ve que están cambiando los contenidos de los estereotipos y se abre una nueva investigación, vamos a ver las tres formas de prejuicio de forma general.

En los años 80, en EEUU, los blancos están cambiando sus creencias frente a los negros, casi ha desaparecido la discriminación. En Europa ha cambiado con respecto al prejuicio sexista.

Las personas siguen teniendo visiones negativas, ciertas creencias negativas, pero por otra parte, no lo queremos reconocer porque socialmente está mal visto. Este nuevo racismo (o prejuicio simbólico o moderno) tiene estas características:

4. El prejuicio simbólico o sutil se caracteriza porque hay una defensa de los valores tradicionales junto con una percepción de que los miembros de los grupos minoritarios (del exogrupo) no están respetando esos valores y se comportan de manera inaceptable socialmente, es decir, significa que lo que ahora piensa la gente, es lo que los grupos minoritarios no hacen nada por defender los valores tradicionales (no hacen nada por cambiar). Hay una mayor ambigüedad (antes los negros no se podían casar con blancos, ahora no es tan concreto)
5. También se caracteriza porque se da una percepción exagerada de las diferencias culturales entre grupos a nivel de valores, hábitos de higiene, alimentación, sexuales, religión,... pueden existir estas diferencias pero el prejuicio sutil las exagera para que el endogrupo se sienta mucho más ajeno al exogrupo y esto se exprese con frases como “los gitanos prefieren ser vendedores ambulantes”



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 37 – DICIEMBRE DE 2010

6. También se caracteriza porque, es verdad que ahora no se reconocen las emociones o sentimientos negativos (hostilidad, desconfianza,...) pero tampoco se manifiestan emociones positivas (simpatía, admiración,...) hacia miembros del exogrupo.

6. TEORÍA DE LA DISONANCIA COGNITIVA

Es de **Festinger**, del año 57. lo lógico es que mantengamos una relación entre valores, creencias, actitudes y conducta. Sin embargo, muchas personas saben que fumar es malo y fuman. Tenemos unas creencias y no actuamos de acuerdo a ellas.

¿Qué mecanismos tenemos cuando se produce un choque entre lo que pensamos y lo que hacemos?, mecanismos para eliminar la tensión que lleva no ser coherentes con nuestras creencias, trata de ajustar la información que puede chocar con lo que creemos nosotros, de manera que vuelve a haber relación en estos elementos. Este mecanismo es lo que Festinger llamó Teoría de la Disonancia Cognitiva.

Vamos a ver qué situaciones generan disonancias y qué estrategias tenemos para eliminarlas.

Festinger entiende por disonancia el sentimiento que el individuo vive como desagradable y que se produce cuando nos llega información contraria a nuestras creencias (fumar es malo y fumo: esto es disonancia) cuando hay disonancia, vamos a tratar de eliminarlo, de reducirla, además, cuando estamos en situaciones de coherencia o consistencia cognitiva, también evitamos todo lo que puede provocar disonancia.

Por ejemplo, si tengo que elegir unos zapatos u otros puede provocar cierta disonancia, pero no es comparable entre elegir un trabajo u otro. La disonancia **depende** de la importancia, por otro lado del número de elementos disonantes; por ejemplo, si tengo que elegir entre dos trabajos y uno está en Granada capital con mucho sueldo o fuera de Granada ganando poco: aquí no hay disonancia; pero si el trabajo de fuera de Granada gana más dinero la disonancia empieza a generarse porque hay elementos disonantes.

Las principales **circunstancias** que pueden producir disonancia cognitiva:

1. Desconfirmación de creencias, hablamos de creencias muy arraigadas, por ejemplo, me gusta el Comunismo, pero la realidad me lo desconforma. Por ejemplo, sanadores, videntes,... la gente cree fielmente pero la realidad lo desconforma. Vidente que decía que el 21 de Diciembre se acababa el mundo y que tenían que ir a una montaña, cuando llegó el día fueron a la montaña y no pasó nada, el vidente dijo que había sido por la fe que habían tenido y se lo creyeron, necesitaban escuchar cualquier cosa para mantener la creencia.
2. Otra situación es la que se produce cuando tenemos que tomar una decisión, disonancia después de las decisiones, “¿qué casa me compro?” ante estas situaciones utilizamos dos estrategias para reducir disonancia (después de tomar la decisión). Las estrategias que utilizamos son, principalmente:
 7. Discutimos el atractivo subjetivo de la no elegida y / o aumentamos el atractivo de la elegida. Por ejemplo, una noche que tenemos que estudiar no llaman para salir, al final decidimos



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 37 – DICIEMBRE DE 2010

quedarnos y empezamos a pensar “así no me gasto dinero, me iba a cansar mucho, hace frío...”

8. Igualamos las alternativas percibidas como semejantes y así “nos da igual una que otra”.
3. Provoca disonancia el comportamiento contra – actitudinal: predice que el cambio de actitud será mayor cuando actuamos en contra de nuestras actitudes. Por ejemplo, vemos al novio de una amiga nuestra con otra muchacha, se lo decimos y luego nos arrepentimos, pero me intento convencer de que es lo mejor que he podido hacer, como no puedo cambiar la conducta, cambio la actitud.
4. Disonancia producida al realizar una conducta que no realizaríamos si no es porque recibimos una recompensa. Con baja recompensa la disonancia es mayor que con una recompensa grande, que la disonancia es mejor porque tengo justificación.

7. BIBLIOGRAFÍA.

- Huici, C. (1999). Estereotipos. En J. F. Morales (coord.): *Psicología social*, (pp. 87-98). Madrid, McGraw-Hill.
- Pérez, J. A. (1996): "Nuevas formas de racismo". En J. F. Morales y S. Yubero (Eds.): *Del prejuicio al racismo: perspectivas psicosociales*. Cuenca, Ediciones de la Universidad de Castilla-La Mancha, 79-102.
- Cuadrado, I. (2006). Psicología social de los valores humanos. En A. Gómez, E. Gaviria y I. Fernández (Coords.): *Psicología Social*, (pp. 583-617). Madrid: Editorial Sanz y Torres.

Autoría

- Nombre y Apellidos: ÁLVARO DÍAZ ORTIZ
- Centro, localidad, provincia: SIN CENTRO
- E-mail: aludior@gmail.com