

CAPITULO 7° : ESTEREOTIPOS

1. INTRODUCCIÓN

El concepto de estereotipo es un concepto claramente articulador entre procesos psicológicos (cognitivos y motivacionales) y los sociales, pues los estereotipos en definitiva son creencias que versan sobre grupos y a su vez se crean y comparten en y entre los grupos de una cultura.

2. LA DEFINICIÓN DE ESTEREOTIPO

¿Qué se entiende por estereotipo?. Con mucha frecuencia se ha utilizado este término para aludir a aspectos muy diferentes entre sí.

2.1 Las definiciones de estereotipo y su clasificación.

Las definiciones de estereotipo se pueden agrupar teniendo en cuenta dos dimensiones: la dimensión erróneo-normal y la individual-social. La primera tiene que ver con que se considere o no al estereotipo una forma errónea o inferior de pensamiento. Cuando se habla de forma inferior de pensamiento se está aludiendo a que son erróneos porque no coinciden con la realidad, porque obedecen a una motivación defensiva, por tener un carácter de sobregeneralización, o porque son rígidas o están vinculados al etnocentrismo. La segunda dimensión tiene que ver con que se incluya el recuerdo o consenso social en su definición o se limite a considerar que son creencias que sostienen los individuos. Existe otra cuestión sobre la que hay desacuerdo, el tipo de características o rasgos que se incluyen en el estereotipo: los que caracterizan al grupo, o más bien los que lo distinguen de otros grupos en la línea de la definición de McCauley, Stitt y Segal cuando indican que los estereotipos son aquellas generalizaciones acerca de una clase de personas que distinguen esa clase de otras. Es decir, concebimos la predicción de los estereotipos como probabilística más que de todo o nada.

Los problemas que esta conceptualización plantea es que se pueden incluir en el estereotipo características muy diferenciadoras pero poco frecuentes, y excluir rasgos frecuentemente asignados pero poco diferenciadores.

La postura que adoptan Ashmore y Del Boca es bastante ecléctica. Por un lado, apoyan el incluir los diferenciadores aunque no sean frecuentes, porque a nivel individual pueden tener un alto valor predictivo, y en el dominio de lo cultural pueden servir como indicadores de la posición que los grupos ocupan en la sociedad.

Por otra parte, indican que el estereotipo de un grupo no debe limitarse a ellos y se deben incluir los rasgos usados frecuentemente.

El segundo punto es que si se define desde la perspectiva de la diferenciación, hay que precisar el grupo de comparación, pues el que McCauley, Stitt y Segal proponen, no parece que sea el que los sujetos usan como punto de comparación en general.

Parece interesante la sugerencia de incluir tanto los rasgos diferenciadores como los característicos. En cualquier caso, ésta es una cuestión que está siendo objeto de atención en la investigación reciente a partir de la teoría de la autocategorización, el tema de la dependencia del contenido de los estereotipos respecto del contexto de comparación. Según Ashmore y Del Broca, en lo que sí existen acuerdo entre los diversos autores, es en considerar que los estereotipos son constructos cognitivos, que hacen referencia a los atributos personales de un grupo social, y en que, aunque éstos sean más frecuentemente rasgos de personalidad, no son, los únicos.

La posición que se adopta aquí es la de considerar los estereotipos de un modo amplio, como el propuesto por Miller. Al mismo tiempo, teniendo en cuenta los modelos recientes de conceptualización, se debe tratar de atender a lo que tienen de flexibles y de dependientes de contexto de comparación.

2.2 Relación entre estereotipo, prejuicio y discriminación.

El modo de abordar la relación existente entre estereotipo y prejuicio depende del concepto de actitud que se adopte.

Si en parte de un concepto de tres componentes, cognitivo, afectivo y conductual, puede pensarse que en el caso de una actitud negativa hacia un grupo o categoría social, el estereotipo sería el conjunto de creencias acerca de los atributos asignados al grupo, el prejuicio el afecto o la evaluación negativa del grupo y la discriminación la conducta parcial o negativa en el tratamiento a las personas en virtud de su pertenencia al grupo o categoría.

Brigham señala que además de esta categorización puramente cognitiva del estereotipo, una mayoría de los autores consideraban que el estereotipo servía para racionalizar la hostilidad que siente la persona prejuiciosa hacia ciertos exogrupos, cumpliendo así una función justificadora. Indica igualmente que tal vez sea Vinacke quine mejor presente la síntesis entre las dos posturas al afirmar que los estereotipos son la expresión y la racionalización de un prejuicio, aunque también pueden no expresar para nada un prejuicio.

Si se parte de un concepto de actitud de un solo componente, habría que señalar que el estereotipo equivale a una creencia u opinión y el prejuicio a una actitud negativa hacia un grupo. Hay estereotipos que no van asociados a prejuicios. Otro problema abordado por Stroebe e Insko es el de la relación que se ha encontrado empíricamente entre prejuicio y estereotipo. La evidencia revisada por ellos indica la existencia de una

relación entre actitud hacia un grupo y la evaluación de los rasgos atribuidos a él, siendo un trabajo de Brigham el único que discrepa de esa tendencia.

3. HISTORIA DE TRATAMIENTO DE LOS ESTEREOTIPOS EN PSICOLOGÍA SOCIAL

Un recorrido por el tratamiento histórico de los estereotipos en Psicología social se inicia necesariamente con la consideración de la obra de Walter Lippman "*Opinión pública*" en la que se presenta la primera conceptualización de los estereotipos en las ciencias sociales. Los denomina *pictures in the head*, y las caracteriza como un tipo de pseudo-ambiente que media entre nosotros y la realidad, influyendo en nuestra percepción de ésta, nos hablan del mundo antes de verlo, en la mayoría de los casos no es que veamos primero y luego definamos, sino que definimos primero y luego vemos. Se trata, pues, de preconcepciones que gobiernan nuestra percepción. Los estereotipos suponen una forma de economía y de simplificación en la percepción de la realidad, ya que permiten reducir su complejidad a través de la categorización.

Además de esta función cognitiva, tienen una función defensiva, sirven para defender nuestra posición en la sociedad. La función defensiva no se reduce a los individuos, sino que sirve para que ciertos grupos mantengan su posición dominante sobre otros.

3.1 Otras contribuciones.

Un segundo momento lo constituye el inicio de las investigaciones empíricas que se ocupan de los estudios descriptivos sobre estereotipos nacionales o étnicos. Esta tradición comienza con la investigación de Katz y Braly que marcaría gran parte de la investigación posterior. El estudio pionero de estos autores se llevó a cabo con estudiantes de la Universidad de Princeton. El paradigma de estos autores ha sido criticado por forzar a los sujetos a generalizar, por aportar generalizaciones compartidas sin que se sepa en qué medida los individuos las subscriben, ni lo que entiende cada sujeto por rasgos más típicos. Pero a pesar de estos problemas, ha servido como modelo de un buen número de investigaciones por su fácil administración.

La tercera contribución en el tratamiento del tema la lleva a cabo Gordon Allport, quien ofrece una conceptualización del estereotipo en estrecha vinculación con el prejuicio, en la que al mismo tiempo se hace hincapié en los aspectos cognitivos y en la función motivacional defensiva.

Allport define al estereotipo como la *creencia exagerada asociada a una categoría*. Su función es justificar (racionalizar) nuestra conducta en relación con al categoría.

El hecho de que exista un estereotipo negativo de un grupo rechazado no es una explicación del rechazo, sino más bien una manera de justificarlo.

Allport establece explícitamente la conexión entre estereotipo y prejuicio y el proceso de categorización, advirtiendo que tal proceso explica sólo parte de la historia, pues intervienen otros factores.

Caracteriza la categorización:

- Sirve para formar clases o agrupamientos de hechos u objetos que nos guían en nuestra adaptación.
- Asimila todo lo que puede a la categoría.
- Nos permite identificar con rapidez los objetos relacionados, una vez que se detecta algún indicio que permita asociarlo con la categoría.
- La categoría satura todo lo que contiene con el mismo sabor emocional e ideacional.
- Pueden ser más o menos racionales.

Por lo que se refiere a la contribución de Adorno, Frenkel-Brunswick, Levinson y Sanford sobre la personalidad autoritaria, consiste en asociarlos a los procesos de pensamiento, que se valen de categorías rígidas y que son propios de personalidades intolerantes y autoritarias. La aportación de Campbell incluye en los estereotipos tanto factores externos, que corresponden a características del grupo descrito, como internos, motivaciones, incentivos y hábitos del grupo que mantiene el estereotipo. Así, los estereotipos reflejan al mismo tiempo el carácter del grupo descrito y proyectivamente el del que lo describe.

De la parte del grupo descrito indica que cuanto mayores sean las diferencias entre grupos en determinadas características tanto más probable es que formen parte de los estereotipos mutuos. También cuando más contacto exista entre grupos más fácil será que los estereotipos reflejen diferencias reales.

Lo que para Campbell verdaderamente tiene interés es señalar los errores en el uso de estereotipos, que, según él, son los siguientes:

- El absolutismo fenoménico implicado en la forma de caracterizar al exogrupo, al asumir que es tal como uno lo percibe o como el endogrupo lo describe, sin caer en cuenta en el papel de las proyecciones y de las comunicaciones defectuosas.
- La percepción causal errónea, atribuyendo las diferencias a causas raciales, más que al ambiente.
- El modo de ver la relación entre contenido del estereotipo y hostilidad.

Se puede destacar de la contribución de Campbell el resaltar la influencia del contexto comparativo en la selección de rasgos que formarán parte de los estereotipos de ciertos grupos y el situar los orígenes de esa selección en la interacción entre grupos y en los papeles

respectivos que ocupan en la sociedad, así como el poner de manifiesto los supuestos causales implícitos en algunos tipos de intervención para el cambio y mejora de los estereotipos, mediante la desconfirmación de ciertos rasgos, y la importancia atribuida a las explicaciones causales de las diferencias entre grupos.

La última aportación que tener en cuenta es el trabajo de Tajfel *Aspectos cognitivos del prejuicio*.

Parte de una crítica de ciertas orientaciones motivacionales que estaban tomando auge en relación con la explicación del prejuicio y que llevaban a ver las conductas intergrupales como irracionales y como producto de fuentes subterráneas de emoción y de instinto, negando la autonomía del funcionamiento cognitivo. Cree que los aspectos negativos del prejuicio pueden asociarse a tres procesos cognitivos: la categorización, la asimilación y la búsqueda de coherencia.

Asocia los estereotipos considerados como atribución de características psicológicas generales a grandes grupos humanos, al proceso de categorización, que introduce orden y simplicidad en la percepción de la realidad.

A partir de los trabajos sobre efectos de las clasificaciones sobre la percepción de estímulos físicos, se comprueba un aumento de las diferencias en la dimensión juzgada entre los estímulos que pertenecen a dos clases, y una tendencia a aumentar las semejanzas en los que están dentro de la misma clase. Este efecto es igualmente esperable en el dominio de la percepción social.

El segundo proceso cognitivo al que se refiere es el de *asimilación* de la información social, como parte del proceso de aprendizaje social y que tiene que ver con la adquisición inicial de las actitudes intergrupales.

La *búsqueda de la coherencia* supone que ante las situaciones y cambios sociales, que en muchas ocasiones implican cambios en las relaciones intragrupal e intergrupales, el individuo precisa de un marco que le ayude a explicar los cambios.

4. ORIENTACIONES TEÓRICAS EN EL ESTUDIO DE LOS ESTEREOTIPOS

Un criterio empleado frecuentemente para clasificar las teorías de los estereotipos es el nivel de análisis, individual o sociocultural, en el que estas se sitúan.

Así se pueden clasificar las distintas teorías del siguiente modo.

4.1 La orientación sociocultural.

Entre las teorías que apelan a factores socioculturales, distinguen, por una parte, las teorías del conflicto, y por otra, las del aprendizaje social. Las primeras se pueden clasificar además en las del *conflicto realista*,

en las que encuadran las de los Sherif y la de Campbell, y de la **identidad social**.

Por lo que respecta a las primeras, Campbell ve en el conflicto de interés o en las amenazas que supone un exogrupo el origen del conflicto entre grupos y del etnocentrismo, con la consiguiente contrapartida de estereotipos negativos.

En la misma línea, en la investigación de los Sherif sobre el conflicto entre grupos cuando se compite por metas o recursos incompatibles se advierte que éste lleva consigo el deterioro de las imágenes mutuas.

La **teoría de la identidad social** propuesta por Tajfel, desde ella no es necesario el conflicto de intereses para que se produzca asimetría en la evaluación de los grupos, favoreciendo por lo general al endogrupo, y la discriminación intergrupala.

Las **teorías del aprendizaje social** suponen que los estereotipos proceden de la percepción de diferencias reales, o a través de la influencia de numerosos agentes sociales. También se vio cómo Levine y Campbell encontraron que los estereotipos reflejaban diferencias ocupacionales o de vida urbana y rural, o en modos de aculturación entre distintos grupos.

4.2 Teorías de la personalidad.

En el polo individual estarían las teorías que basan el estereotipo en la personalidad. Entre ellas cabe citar la del **chivo expiatorio** que se asocia a la teoría de la frustración-agresión y que supone que los miembros de exogrupos minoritarios son objeto de la agresión fruto de la frustración a un grupo. También en esta categoría está la **teoría de la personalidad autoritaria**, que se ocupa más del prejuicio que de los estereotipos. La limitación que supone basar la explicación en factores de personalidad vendría dada por no poder dar cuenta de las diferencias encontradas entre culturas o subculturas.

4.3 La orientación cognitiva.

La última orientación teórica la cognitiva es la orientación dominante en la actualidad.

Desde esta perspectiva no se incluye la idea de consenso y los estereotipos se consideran desde la óptica del procesamiento de la información, enfocando los procesos de atención, codificación, retención y recuperación por la memoria, haciendo énfasis en los sesgos que se producen en el procesamiento de la información, como consecuencia de las limitaciones normales de su funcionamiento.

La caracterización que de la orientación cognitiva hacen dos de los autores más representativos (Hamilton y Troler) es:

- Supone que el funcionamiento y la naturaleza de los estereotipos es siempre igual. Se centran en los procesos y no en los contenidos.
- Concede importancia a los sesgos en el procesamiento de la información y a su impacto en los estereotipos.
- Aunque la investigación ha tratado de ver hasta dónde llegaba el poder explicativo de los factores cognitivos por sí solos, no supone que puedan dar cuenta por sí mismos de los fenómenos de estereotipia, prejuicio y racismo, sin tomar en cuenta factores motivacionales y de aprendizaje social.
- Aunque se atiende a otros factores, hay que tener en cuenta los procesos cognitivos para ver cómo aquellos tienen efecto sobre éstos.

En cuanto a la investigación representativa de este enfoque cabe destacar una serie de investigaciones que se han centrado en el procesamiento de la información acerca de estímulos. Gran parte de esta investigación se relaciona con el funcionamiento del heurístico de accesibilidad descrito por Tversky y Kahneman, que tiene que ver con la tendencia a juzgar la frecuencia de una clase de acontecimientos en función del grado en que son accesibles a la mente. Si bien la accesibilidad es útil en general y suele ser buen criterio para juzgar la frecuencia, en otras puede llevar a la sobreestimación de eventos o personas que resultan accesibles.

Una línea de investigación muy prolífica es la que relaciona los estereotipos y las correlaciones ilusorias, llevada a cabo por Hamilton y colaboradores. Esta línea de trabajo supone la aplicación al dominio de los estereotipos de la investigación de Chapman sobre correlaciones ilusorias que se producen como consecuencia de un sesgo de la información distintiva y que consiste en la sobreestimación de la coaparición de estímulos distintivos. Las correlaciones ilusorias se definen como el informe erróneo de un observador relativo al grado de asociación entre dos variables o clases de acontecimientos.

En este contexto, la distintividad puede tener dos orígenes: la existencia de una asociación previa entre dos estímulos o eventos o el que los dos estímulos destaquen, por distintas causas.

La investigación más reciente a mostrado resultados consistentes empleando otras operacionalizaciones de distintividad que no tienen que ser la infrecuencia compartida. Éstas incluyen informaciones relevantes para las actitudes de los sujetos o el grado de atención dispensada a uno de los grupos en comparación con otros.

Finalmente una serie de trabajos tratan de la influencia de factores motivacionales como la extremosidad de las actitudes o el que la información se refiera al endogrupo o al exogrupo.

Así, cuando las actitudes y la información distintiva van en la misma dirección se aumenta el efecto de la correlación ilusoria, pero el sesgo decrece cuando van en direcciones contrarias.

Schaller y Maas han mostrado que cuando se tenía en cuenta la categorización social, es decir que los grupos sobre los que hacía la estimación era un endogrupo y un exogrupo, frente a una condición de control en que no eran categorizados de este modo, se producía una debilitamiento del efecto de sobreestimación, cuando éste podía llevar a una desvalorización del endogrupo.

En cuanto a las críticas a la orientación cognitiva, en general, han sido numerosas. Entre las recientes, Oakes y Turner critican una de las bases de esta orientación, el supuesto de que el estereotipo refleje las limitaciones o sesgos de nuestro funcionamiento cognitivo. Cuestionan la visión del "indigente cognitivo" que se transmite desde esta orientación, y consideran la estereotipia como un proceso normal de cognición social. El resumen de su posición, desde la teoría de la autocategorización, viene a ser que al comparar la percepción en el plano de la personalidad con la percepción en el plano socioestereotípico, implica diferencias, pero los procesos son iguales, u no se puede considerar que un nivel sea más real que el otro.

También Sangrador realizaba una serie de críticas a esta orientación: el sesgo individualista, el abandono de los aspectos motivacionales, afectivos, evaluativos y dinámicos, la ambigüedad terminológica con la proliferación de términos empleados indistintamente, y el abandono del estudio de la modificación y génesis de los estereotipos.

5. EL CAMBIO DE ESTEREOTIPOS

Desde la pionera contribución de Lippman, se ha venido insistiendo en la persistencia de los estereotipos. Este autor señala que los estereotipos son resistentes al cambio y pone de relieve cómo llegan a desvincularse de los cambios que ocurren en la realidad porque las imágenes en nuestras mentes son más simples y fijas que el flujo de los acontecimientos. Cuando las preconcepciones se ven contradichas por los hechos, se recurre a censurarlos o a distorsionarlos.

En la tradición de los estudios descriptivos se ha estudiado el cambio en los contenidos de los estereotipos mantenidos por agregados o grupos en relación con el paso del tiempo y asociándolo a los acontecimientos históricos y sociales, como los conflictos internacionales.

Otra perspectiva que se ha ocupado del cambio de estereotipos es la de la hipótesis del contacto intergrupal como medio de mejorar las relaciones entre grupos, de reducir el prejuicio y los correspondientes estereotipos, y la discriminación. Suele atribuirse a Allport el ser el primero en cuestionar que el contacto entre grupos produjera necesariamente la mejora de las relaciones y precisar algunos de los requisitos que debía cumplir para conseguir resultados

positivos. Este autor especifica y resume condiciones que se han venido citando en la literatura sobre la hipótesis del contacto del siguiente modo:

- a) que los participantes tengan un status semejante dentro de los límites de la situación de contacto;
- b) que las características de los miembros del exogrupo desconfirman el estereotipo de ese grupo,
- c) que la situación de contacto facilite o exija la cooperación entre los miembros de los dos grupos,
- d) que el contacto permita que los individuos se conozcan de forma personal,
- e) que existan normas sociales, tanto dentro como en el entorno de la situación, que favorezcan el igualitarismo intergrupál.

El segundo punto, referente a la desconfirmación del estereotipo, es de particular importancia.

La tercera orientación que se ha ocupado del problema ha sido la cognitiva social, al centrarse en los procesos cognitivos individuales de cambio que producen cuando el individuo se enfrenta a información que desconforma el estereotipo de un grupo, más que en los procesos de cambio colectivo.

Desde la orientación de la cognición social, sin duda el trabajo de investigación más influyente ha sido el de Weber y Crocker, pues recogió tres modelos del cambio existentes en la literatura y que tratan de dar cuenta de cómo los individuos se enfrentan a la información que contradice un estereotipo vigente. Al propio tiempo proponen una serie de estudios encaminados a poner a prueba estos modelos.

- El modelo de la **conversión** predice el cambio de los estereotipos cuando la información desconfirmatoria se concreta en unos pocos ejemplares que contradicen dramáticamente el estereotipo.
- El modelo de la **contabilidad** es un modelo que prevé un efecto acumulativo de la información desconfirmatoria que se iría sumando conforme se va obteniendo evidencia contraria al estereotipo.
- El modelo de los **subtipos** presupone que los estereotipos son estructuras cognitivas jerarquizadas, en las que se puede distinguir a un nivel superior una categoría general, y subtipos o subcategorías a niveles inferiores. Según el modelo estos subtipos se van creando conforme se encuentra información que no se ajusta al estereotipo. Cuando el desajuste es grande, lleva a la creación de un subtipo, que permite, el mantenimiento del estereotipo general. En realidad este modelo es un modelo de inercia o de resistencia al cambio.

Estos modelos habría que añadir como contrapunto el modelo del **prototipo**, propuesto por Rothbart y John. Estos autores señalan que para resolver el problema de la generalización de la información desconfirmatoria es preciso que ésta sea presentada por ejemplares que sena prototípicos de la categoría, es decir, que exista un buen ajuste entre la categoría y el ejemplar desconfirmatorio.

Un aspecto en común en los últimos modelos frente al primero es que reconocen la importancia de un mecanismo que describió tempranamente Allport y que denominó

reconstrucción de las barreras de la categoría o grupo y que permitía, según él, mantener los prejuicios aún delante de la información contradictoria.

A continuación pasamos a ver la evidencia obtenida a favor de los distintos modelos de cambio. El intento más sistemático de poner a prueba estos modelos lo constituye el trabajo de Weber y Crocker que ya hemos citado.

En él se hacían las siguientes predicciones respecto a la eficacia de la información desconfirmatoria de un estereotipo para el cambio de este mecanismo.

Según el modelo de la conversión, será más eficaz el presentarla de forma concentrada en unos pocos ejemplares. Por otra parte será indiferente que la desconfirmación se presente en una muestra amplia o reducida de miembros de grupo.

De acuerdo con el modelo de la contabilidad, lo importante es la cantidad de información desconfirmatoria, de modo que el cambio se producirá cuando se presente una muestra amplia de ejemplares desconfirmatorios, pero el patrón de presentación de la información será indiferente.

Para el modelo de los subtipos, lo más eficaz es presentar la información desconfirmatoria dispersa en varios ejemplares. Es indiferente el tamaño de la muestra. Lo importante es la proporción de ejemplares que contradicen el estereotipo. Para este modelo y para el modelo de la conversión, lo que cuenta es el patrón de la información desconfirmatoria.

En el conjunto de los resultados de los estudios presentaban mayor apoyo al modelo de los subtipos y al de la Contabilidad. Cuando la información desconfirmatoria era concentrada había una mayor tendencia a crear menos subtipos, definidos precisamente por agrupar a los individuos que desconformaban el estereotipo. Tampoco había diferencias entre muestra grande o pequeña. Ambos resultados coinciden con las predicciones del modelo de los subtipos. Si la información era dispersa, se reducía más el uso de los estereotipos cuando había muchos ejemplares que cuando había pocos, es decir, que la cantidad de información era importante, como predice el modelo de la contabilidad.

En estudios posteriores se ha encontrado evidencia adicional de la importancia de que los ejemplares con los cuales se tiene contacto o que desconforman el estereotipo sean, no obstante, miembros típicos del grupo. Es decir, dan apoyo al modelo de los subtipos y al del prototipo. Únicamente un trabajo no coincide con la tendencia general. En este estudio se mostró la falta de efecto del grado de tipicidad del miembro individual que presentaba información desconfirmatoria no tenía efectos sobre la visión del grupo en su conjunto.

Estudios más recientes han mostrado que la visión positiva de un miembro individual que es atípico de la categoría general, no se generalizaba a dicha categoría general. En un segundo estudio mostraba una tendencia a la redefinición de los límites del grupo de que hablaba.

En un trabajo reciente se han puesto de relieve algunas limitaciones del modelo de los prototipos. La mayoría de los trabajos en los que se ha obtenido evidencia a favor del modelo se han desconformado rasgos estereotípicos positivos o neutros.

En cuanto al modelo de la conversión tiene un apoyo más limitado. No obstante, en una investigación reciente se encontró apoyo para el modelo de la conversión cuando se trata de grupos homogéneos frente a heterogéneos.

6. LAS FUNCIONES DE LOS ESTEREOTIPOS

El estudio de las funciones para las que sirven los estereotipos ha sido objeto de cierta atención dentro del campo, pero ha sido Tajfel quien ha intentado un análisis más sistemático de tales funciones, criticando el sesgo individualista en muchos de los trabajos dentro de la orientación cognitiva.

Frente a ello, Tajfel pretenden reinstalar la consideración en el marco de las relaciones intergrupales. Así, afirma: "en el caso de los estereotipos sociales, el contexto social se refiere al hecho de que los estereotipos mantenidos en común por gran número de personas proceden de y son estructurados por las relaciones entre grupos grandes o entidades sociales".

Su propuesta estriba en atender a las funciones individuales y sociales que cumplen los estereotipos. En su análisis da cierta prioridad a las segundas, indicando la necesidad de ver la relación existente entre el contenido de los estereotipos y su amplia difusión en determinados grupos.

Partiendo del trabajo de Allport y de su definición de estereotipo, se ocupa de las funciones individuales de categorización. En cuanto a la categorización, se refiere a los efectos de acentuación de diferencias intercategoriales y de semejanzas intracategoriales obtenidas en la investigación relevante. En cuanto a la defensa de los valores, hace hincapié en que las categorías sociales en general, frente a lo que ocurre con la mayoría de las categorías relativas al ambiente físico, están cargadas de valor para los individuos. Las segundas suelen ser más frecuentemente neutras. En cuanto a las diferencias funcionales entre los procesos cognitivos que se producen en relación con las categorías neutras y los que tiene que ver con las categorías cargadas de valor, señala las que se indican a continuación.

En caso de las categorías neutras, si los efectos de la categorización y los correspondientes cambios en los juicios dan lugar a errores, como una confusión entre los objetos que deberían ser bien discriminados, éstos serán corregidos con rapidez. Por el contrario, en el caso de las categorías sociales, esta rectificación suele producirse con mucha lentitud, por dos causas; la primera es que la información relativa a los estereotipos suele ser más ambigua, los criterios de validez menos claros, y el hecho de ser socialmente compartidos hace que sea fácil seguir recibiendo el apoyo del consenso social, aun a la vista de la evidencia desconfirmatoria. Así, en comparación con las categorías neutras del mundo físico, requieren menos información para confirmarlas y más para desconformarlas.

Dentro de las categorizaciones sociales existen diferencias de los efectos de las más neutras y de las que poseen más valor en determinados contextos sociales. La principal diferencia entre estas categorías estriba en que la desconfirmación las afecta de un modo diverso; mientras que en el primer caso la rectificación probablemente será una cuestión de acumulación de información desconfirmatoria, en el segundo la evidencia desconfirmatoria pone en cuestión el sistema de valores

que sustenta la diferenciación entre ambas categorías y habrá una mayor resistencia a su desconfirmación. Los procesos implicados en este segundo tipo de categorización llevan, según Tajfel, a un aumento de los efectos de acentuación de diferencias intracategoriales y a una estabilidad y claridad de las diferencias en dimensiones relevantes.

Otro área en la que se reflejan las diferencias entre procesos es en la identificación de los miembros de las categorías dotadas de una valoración negativa cuando se dan condiciones de ambigüedad. Según Tajfel esto llevaría a cometer cierto tipo de errores con más frecuencia a la hora de clasificar a individuos para incluirlos, bien en una categoría positiva, bien en otra negativamente valorada. Así, entre la *sobreexclusión* y la *sobreinclusión* se suele dar con más frecuencia de una categoría buena que meter a un miembro de la categoría mala en la buena.

Por lo que respecta a las funciones sociales, Tajfel indica que hace falta desarrollar una teoría del contenido de los estereotipos y del grado en que se difunden o comparten en diversos grupos sociales. Para Tajfel, la evidencia aportada por diversas ciencias sociales apunta a que los estereotipos sociales de diversos exogrupos se suelen difundir ampliamente, en primer lugar cuando se trata de explicar acontecimientos a gran escala, que se caracterizan por su complejidad y por su carácter negativo. En segundo lugar, la difusión de estereotipos tiene que ver con la justificación de acciones cometidas o planeadas contra los exogrupos. En tercer lugar, Tajfel asocia la diseminación de estereotipos con el restablecimiento de la diferenciación positiva a favor del endogrupo en los momentos en que las diferencias parecen estar reduciéndose, o en el caso de que la imagen del endogrupo no sea positiva cuando se percibe que hay posibilidades de cambio.

En otras palabras, los estereotipos servirán para mantener una distintividad positiva para el endogrupo, en especial en situaciones donde se pone en cuestión el statu quo. Por otro lado, en contextos igualitarios, en los que la parcialidad a favor del propio grupo puede ser mal considerada, se puede recurrir a una estrategia más sofisticada para alcanzar esa distintividad: señalar las diferencias a favor del endogrupo en dimensiones más importantes y conceder al exogrupo ventaja en otras dimensiones de menor importancia.

Para Tajfel los contenidos de los estereotipos estarán así relacionados con las funciones que cumplen, y éstas, a su vez, con las relaciones de poder entre los grupos.

Otras contribuciones recientes sobre funciones de los estereotipos son las que los asocian al mantenimiento del statu quo, bien facilitando el control o bien a través del apoyo a la ideología dominante en un determinado contexto.

La función de *control social* es destacada por Fiske. De acuerdo con esta autora, el poder y el hecho de estereotipar se refuerzan mutuamente y esa interacción se ve movida por la atención. Las personas en situación de menos poder prestan atención a las que lo tienen y se forman impresiones detalladas e individualizadas de ellos, mientras las que ejercen el poder prestan menos atención y tienden a estereotipar más por una serie de razones.

Por otro lado, Jost y Banaji señalan la función ideológica de justificación de un sistema u organización social que pueden cumplir los estereotipos. Parten del hecho de que existen estereotipos negativos del endogrupo, compartidos por los integrantes de grupos en situación de desventaja. Esto parece que entra en contradicción con la función de búsqueda de la distintividad positiva que predice la teoría de la identidad social. Según estos autores el mantener estereotipos de exogrupos dominantes que resulten mejores que los correspondientes al propio grupo serviría a la función de preservar a toda costa un cierto estado de cosas. Así, el mejor método de cambiar los estereotipos es cambiar el sistema de relaciones entre grupos.