**ACTITUD**

En el lenguaje coloquial se recurre al término actitud para señalar que una persona puede tener pensamientos y sentimientos hacia cosas o personas que le gustan o le disgustan, le atraen o le repelen, le producen confianza o desconfianza, etc. Conocemos o creemos conocer las actitudes de las personas porque tienden a reflejarse en su forma de hablar, de actuar y de comportarse y en sus relaciones con los demás.

A lo largo del desarrollo de la psicología como ciencia, ésta ha ido elaborando unas hipótesis o constructos teóricos destinados a comprender mejor y medir aspectos del comportamiento humano. Se les ha llamado *constructos hipotéticos*. Un constructo hipotético es un proceso o entidad que suponemos existe, aun cuando no sea directamente medible u observable. Así, por ejemplo, la atracción entre dos personas es asumida como una característica más o menos estable que puede ser detectada a través de los elementos implicados en ella y que son objeto de una observación directa. Uno de estos constructos teóricos elaborados por los psicólogos es el concepto de *actitud*.

I.- CONCEPTUALIZACIÓN DE LAS ACTITUDES

Una actitud es formulada siempre como una propiedad de la personalidad individual, por más que su génesis se deba a factores sociales.

Una actitud es menos duradera que el *temperamento,* pero más duradera que un *motivo*, un *humor* o un *estado de ánimo*.

**ACTITUD:** proviene del latín *ACTITÜDO (aptitud, postura). Consiste en la relación entre un objeto dado y una evaluación dada (entendiéndose por objeto actitudinal: cosas, personas, situaciones sociales o problemas sociales).*

II.- COMPONENTES DE LAS ACTITUDES:

Las actitudes se componen de tres procesos:

1. Componente cognitivo: para que exista una actitud, es necesario que exista también una ***representación cognitiva del objeto.*** El componente cognitivo está formado por las percepciones y creencias ante un objeto, así como también por la información que poseemos de él.

Los objetos no conocidos o sobre los que no se tiene información no pueden generar actitudes.

La representación cognitiva puede ser vaga o errónea; en el primer caso, el afecto relacionado con el objeto será menos intenso; mientras que cuando sea errónea, no afectará para nada a la intensidad del afecto.

1. Componente afectivo: es el sentimiento a favor o en contra de un objeto social. Es el componente más característico de las actitudes. Aquí radica la diferencia fundamental con las creencias u opiniones (que se caracterizan por su componente cognitivo).
2. Componente conductual: es la tendencia a reaccionar ante los objetos de una determinada manera. Es el componente activo de la actitud.

Si el componente conductual (tendencia a la acción) no estuviera presente, no podríamos hablar de actitud. Una actitud implica un componente afectivo y una tendencia a la acción.

Conviene diferenciar entre actitud y valores. Los valores incluyen la creencia según la cual el objeto sobre el cual se focaliza el valor es deseable, con independencia de la propia posición del sujeto. *Los valores son, por tanto, más centrales y estables que las actitudes.*

Las manifestaciones verbales de las actitudes se denominan opiniones y expresan un posicionamiento evaluativo o predictivo del sujeto respecto al objeto de su opinión.

Las actitudes se distinguen de las creencias o cogniciones, por la presencia del *afecto* de la persona a la que aquellas se refieren.

Lasa actitudes se diferencian de las aptitudes, habilidades o inteligencia, no sólo por la presencia de un componente afectivo, sino porque también la sola presencia del objeto de la actitud es suficiente para desencadenar la respuesta preparada.

La capacidad de una persona para dar cuenta de sus acciones marca la diferencia entre hábitos y actitudes.

El hábito de conducir por la derecha puede ser verbalizado, o no, por una persona habituada a hacerlo, pero lo expresa en la práctica cotidiana.

La preferencia de la conducción por la derecha (actitud), refleja un estado de conciencia que puede ser expresado verbalmente, aunque dicha persona puede no estar siguiendo su preferencia en ese momento.

ACTITUD: tendencias o disposiciones adquiridas y relativamente duraderas a evaluar de una manera determinada un objeto, persona o suceso y/o situación y a actuar en consonancia con dicha evaluación.

RESUMEN:

* Las actitudes se diferencian del temperamento (es más estable que las actitudes)
* Las actitudes se diferencian del estado de ánimo o humor (es menos duradero que las actitudes).
* Las actitudes se diferencian de los valores (son más centrales y estables que las actitudes).
* Las actitudes se diferencian de las opiniones (manifestaciones verbales de las actitudes).
* Las actitudes se diferencian de las cogniciones (las actitudes incluyen a los afectos).
* Las actitudes se diferencian de los hábitos (estos son automáticos y se expresan en la práctica cotidiana).
* Las actitudes se diferencian de las habilidades o la inteligencia (éstas requieren del componente motivacional para desencadenar la acción y carecen del componente afectivo).

SUPUESTOS BÁSICOS DE LAS ACTITUDES:

1. Las actitudes son *experiencias subjetivas internalizadas.* Son procesos que experimenta el individuo en su conciencia, aunque los factores que intervienen en su formación sean de carácter social o externos al individuo.
2. *Las actitudes son experiencias de una cosa u objeto, situación o persona.* Los estados de ánimo o las creencias no son actitudes. Debe existir una referencia a algo o a alguien para que se genere una actitud.
3. *Las actitudes implican una evaluación de la cosa u objeto, de la situación o persona.* Cuando tenemos una actitud hacia algo o alguien, no sólo tenemos una experiencia, sino que ésta nos resulta agradable o desagradable.
4. *Las actitudes implican juicios evaluativos.* Un juicio evaluativo requiere una comprensión conciente de ese objeto, persona o situación. Es decir, la noción de actitud sugiere una cierta organización de las creencias, las reacciones o la capacidad de crítica. Ello no quiere decir que esa comprensión sea exhaustiva, ni siquiera correcta o adecuada, pero es la comprensión que en un momento y en una situación concreta tiene la persona que expresa su actitud hacia el objeto.
5. *Las actitudes se pueden expresar a través del lenguaje, verbal y no verbal.* Hay muchas formas no verbales de expresar las actitudes (gestos, silencios, la no participación o la retirada de una situación).
6. *Las actitudes se transmiten.* La expresión verbal o no verbal de una actitud se realiza generalmente con la intención de que sea recibida y entendida por otros
7. *Las actitudes son predecibles en relación con la conducta social.* Si no existiera consistencia alguna entre la expresión verbal o gestual de una actitud y la conducta asociada con esa actitud, se plantearía el problema del sentido de dichas expresiones verbales.

Aunque una persona tenga una actitud clara y concreta hacia algo o alguien, no siempre puede o elige actuar consecuentemente, dado que las actitudes no son los únicos factores que intervienen en la decisión tomada por una persona de actuar de una manera determinada.

FUNCION Y UTILIDAD DE LAS ACTITUDES

Las personas tienen una serie de necesidades biológicas o sociales y adoptar determinadas actitudes les ayuda a satisfacer esas exigencias.

Cuatro funciones psicológicas de las actitudes (de naturaleza motivacional):

1. Función defensiva: ante los hechos de la vida cotidiana que nos desagradan, las actitudes actuarían como mecanismos de defensa.

Dos de estos mecanismos, son la **racionalización y la proyección** (eje. Una actitud positiva dentro de un grupo podría proteger a una persona de los sentimientos negativos hacia sí mismo o ante el grupo). Mediante la proyección se tiende a imputar a personas o grupos nuestras actitudes negativas. El otro cumpliría el papel de chivo expiatorio.

2.- **FUNCIÓN ADAPTATIVA:** las actitudes ayudan a alcanzar objetivos deseados, maximización de las recompensas y a evitar los no deseados (minimización de los castigos y las penalidades). Ej. Adoptar actitudes semejantes a la de la persona a la que se siente simpatía puede resultar funcional para conseguir simpatía o algún acercamiento.

3.- FUNCIÓN EXPRESIVA DE LOS VALORES: las personas tienen la necesidad de expresar actitudes que reflejen sus valores más relevantes sobre el mundo y sobre sí mismos. Así, las actitudes ayudarían a confirmar socialmente la validez del concepto que uno tiene de sí mismo (autoestima) y la de sus valores.

4.- FUNCION COGNOSCITIVA: las actitudes constituyen un modo de ordenar, clarificar y dar estabilidad al mundo en el que vivimos. A lo largo del día y en los distintos marcos de referencia en los que nos movemos las personas, recibimos una enorme carga de información que puede suponer una sobrecarga. Las actitudes nos ayudan a categorizar y simplificar este mundo, aparentemente caótico. Ej. Si a un profesor le gusta en particular el trabajo que realiza uno de sus alumnos, esperará que apruebe sus exámenes. Su actitud le guía para saber qué puede esperar en esa situación.

**ESTEREOTIPO**

El prejuicio es una consecuencia de algunos aspectos básicos de la cognición social: las formas en que pensamos sobre otras personas, la información integrada sobre ellos y el uso posterior de esta información para hacer evaluaciones sociales o tomar decisiones.

La palabra estereotipo es un vocablo compuesto por dos raíces griegas: *Stereos y tupos*, las que aluden a la impresión por láminas rígidas.

**ESTEREOTIPO:** impresión tomada de un molde de plomo, que se utilizaba en imprenta en lugar del tipo original. Este uso desembocó en una metáfora sobre un conjunto de ideas preestablecidas que se podían llevar de un lugar a otro sin cambios (al igual que era posible con el tipo portable de impresión).

En su uso moderno, un estereotipo es una imagen muy simplificada acerca de un grupo que comparte ciertas cualidades características.

Los estereotipos más comunes del pasado incluían una amplia variedad de alegaciones sobre diversos grupos raciales y predicciones del comportamiento basadas en el estatus social o riqueza.

En la literatura y el arte, los estereotipos son cliché, o personajes o situaciones predecibles. Por ejemplo, un diablo estereotípico es malvado, de color rojo y con cuernos, cola y tridente.

FUNCIONES DE LOS ESTEREOTIPOS:

1. FUNCIONES DE AUTODEFENSA: los estereotipos pueden cumplir la defensa del yo, de forma que proyectaríamos sobre otro colectivo lo que es inaceptable.
2. FUNCIONES IDEOLÓGICAS: se dividen para justificar conductas discriminatorias.
3. FUNCIONES PSICOLÓGICAS: sirven para categorizar la realidad.

Ordenamos el entorno en categorías que tienen cierto sentido para nosotros, por lo que nos sirven en nuestra economía cognitiva. Acentuamos las diferencias en objetos que son de distintos grupos.

Atribuimos a las personas las categorías propias a las del grupo al cual pertenece, con lo que simplificamos a la persona.

Cuando una persona es categorizada como miembro de un grupo, se tiende a desindividualizarle y a percibirle como muy semejante al resto del grupo. Se acentúa si el preceptor se sitúa como miembros de un endogrupo relevante. La percepción del exogrupo es más homogénea que la del endogrupo.

Al exogrupo se le percibe como semejante, pero no en todo, sólo en aquellas categorías que forman su estereotipo cultural.

La categorización social también tiene efectos en las relaciones intergrupales. En concreto, cuando dos grupos entran en conflicto, se incrementan las conductas evolutivas negativas y aparece la hostilidad, la cual sólo desaparece con la realización de una meta en común. Otro efecto es el favoritismo endogrupal o etnocentrismo, tendemos a favorecer al endogrupo sobre el exogrupo.

Los estereotipos tienen efectos en las atribuciones. Las conductas congruentes con los estereotipos se atribuyen internamente y las incongruentes, externamente. Lo positivo del endogrupo y lo negativo del exogrupo se atribuyen internamente, mientras que lo negativo del endogrupo y lo positivo del exogrupo se atribuye externamente.

PREJUICIO

La palabra prejuicio deriva del latín *praejudicium.* En la Antigüedad, praejudicium quería decir **precedente, o sea, un juicio que se basa en antecedentes y decisiones previas. Posteriormente, el término adquirió en inglés la significación de un juicio formado antes del debido examen y consideración debida de los hechos, o sea un juicio prematuro y apresurado. Finalmente, el término adquirió su matiz emocional actual, aludiendo al estado de ánimo favorable o desfavorable que acompaña a ese juicio sin fundamentos.**

**DEFINICION DEL PREJUICIO:** el prejuicio alude a las opiniones y/o actitudes que tienen los miembros de un grupo respecto a otro, Las ideas suelen basarse en rumores, más que en pruebas directas y suelen ser reacias al cambio, aunque se acceda a más información. El prejuicio puede estar basado en raza, género, procedencia geográfica, sobrepeso, ocupación, etc.

La psicología social considera que el prejuicio opera como una forma de pensamiento autístico, es decir, un proceso inconsciente y subjetivo, por contraposición al pensamiento dirigido propio del razonamiento y que necesita de una racionalización para validarse.

Las actitudes que llevan al prejuicio están basadas en esquemas. Estos esquemas son marcos cognoscitivos formados a partir de una experiencia previa.

La mayor parte de la vida de las personas está condicionada por procesos mentales activados por características del entorno y que actúan sin ningún grado de conciencia.

Las personas prejuiciosas poseen actitudes, sentimientos y emociones negativas hacia ciertos grupos, las cuales son activadas cuando se expone o se piensa en los mismos.

Los prejuicios tienen tres componentes:

1.- Cognitivo: lo que conocemos de ese grupo, que generalmente es un estereotipo negativo.

2.- Afectivo: estereotipo negativo

3.- Conductual: discriminación.

Es el proceso de “pre juzgar” algo. Implica un juicio sobre el objeto antes de determinar dónde está la preponderancia de la evidencia, o la formación de un juicio sin la experiencia real o directa. Tener una visión políticamente impopular no constituye un prejuicio y no todas las visiones políticamente populares están libres de prejuicios. Cuando se aplican a los grupos sociales, los prejuicios generalmente se refieren a los sesgos existentes hacia los miembros de esos grupos, con frecuencia, basados en estereotipos y en su forma más extrema, se convierten en la negación injusta a los beneficios y derechos de esos grupos o a la inversa, el favorecimiento injusto de otros.

Esto debe diferenciarse de los puntos de vista acumulados a partir de la experiencia vital directa. Estos no son prejuiciosos, condicionados ni necesariamente instintivos. No son prejuicios, sino post- juicios. Los argumentos que piensan que todas las visiones políticamente inconvenientes se basan en una falta de experiencia vital suficiente evocan la pregunta de qué tanta experiencia vital se necesita para que el punto de vista de una persona deje de ser considerado un prejuicio. Si se hace la afirmación de que ninguna cantidad de experiencia le permite a la persona el adoptar un punto de vista, el asunto se convierte en un absurdo lógico. Cualquiera que se oponga a opiniones fuertemente defendidas tiene, por definición, un prejuicio, por lo cual se invalida su propia propuesta en virtud de que constituye en sí misma, prejuicio. Si cada punto de vista está sesgado, entonces no puede haber objetividad.

Sin embargo, esa extensión falaz de las propias experiencias negativas al caso general puede ser dañina. Por ejemplo, una persona que ha tenido una serie de relaciones negativas con miembros del sexo opuesto puede desarrollar un prejuicio contra ese sexo y asumir que los factores que dañan las relaciones siempre están presentes en ese sexo y adoptar el conjunto de prejuicios que se conoce como **sexismo**. O si una persona ha crecido con el concepto de que los miembros del grupo X tienen determinadas características, debido a un mal encuentro pasado con un miembros del grupo X, puede asumir que todos los miembros del grupo son Y y hacen Z. Esto se ve en muchos lugares: racismo, intolerancia religiosa, homofobia o el rechazo de alguien porque su estirpe política es diferente a la propia.

Muchos comportamientos prejuiciosos se forman en la infancia, al emular la forma de pensar y hablar de los mayores, sin intención maliciosa por parte del niño.

Los sociólogos han considerado el prejuicio como un comportamiento adaptativo. Los puntos de vista sesgados pueden ser necesarios a veces para la supervivencia humana, puesto que no siempre tenemos tiempo para formarnos una idea personal sobre un enemigo potencial antes de adoptar una actitud defensiva que podría salvar nuestras vidas. Con este fin, un punto de vista prejuicioso o instintivo sobre una persona o situación es útil y ayuda a la supervivencia, pero también puede evitar la misma si el prejuicio se forma sobre un aliado o un compañero potencial (por ejemplo, no consultar al único médico del pueblo y que nos podría salvar la vida, sólo porque es de raza negra).

Aquellos que desdicen de la validez de los puntos de vista experimentados en persona, dicen citan comúnmente al racismo y la homofobia como casos sin examinar la proposición real con mayor profundidad. Otro problema intelectual interesante es considerar si hay prejuicio en los puntos de vista religiosos o espirituales firmemente sostenidos, ya que generalmente no están basados en la experiencia directa.

**TEORÍAS SOBRE EL ORIGEN DE LOS PREJUICIOS**

1. TEORÍA DEL CONFLICTO DIRECTO INTERGRUPAL:

Las cosas que la gente quiere y más valora (buenos trabajos, casas bonitas, estatus elevado) siempre son a corto plazo.

De acuerdo con esta teoría, el prejuicio es la consecuencia de la competencia entre grupos sociales por comodidades y oportunidades apreciadas. El prejuicio se desarrollaría a partir de la lucha por un empleo, una vivienda adecuada, buenas escuelas y otros resultados deseables.

Esta teoría también propone que en la medida en que la competencia continúe, los miembros de los grupos implicados llegarán a verse los unos a los otros en términos cada vez más negativos. Cada uno de ellos etiquetará al otro como “enemigo”, viendo a su grupo como moralmente superior y haciendo los límites entre ellos cada vez más firmes.

ESTUDIO DE SHERIF: los investigadores enviaron a niños de 11 años a un campamento especial de verano en un lugar lejano, donde, libre de influencias externas, la naturaleza del conflicto y su rol en el prejuicio pudieran ser cuidadosamente estudiados. Cuando los niños llegaron al campamento (llamado *La Cueva de los Ladrones* en honor a una cueva cercana que supuestamente, una vez, fue utilizadas por unos ladrones), fueron divididos en dos grupos separados y se le asignaron cabañas situadas bastante lejos una de la otra. Durante una semana, los campistas de ambos grupos vivieron y jugaron juntos, dedicándose a actividades como excursiones, natación y otros deportes. Durante esta fase inicial, los niños desarrollaron rápidamente un fuerte apego a sus grupos. Eligieron nombres para sus equipos (*Serpientes y Águilas),* grabándolos en sus camisetas, e hicieron banderas con los símbolos de sus grupos.

Así, comenzó la segunda fase del estudio. A los chicos de ambos grupos se les explicó que ahora se dedicarían a una serie de competencias. El equipo ganador recibiría un trofeo y sus miembros conseguirían premios (cuchillos de bolsillo y medallas). Puesto que estos premios eran muy deseados por los niños, el campamento estaba listo para una intensa competencia. A medida que los chicos competían, la tensión entre los grupos aumentaba. Al principio, ésta se limitaba a burlas verbales e insulto, pero pronto se intensificaron en actos más directos, por ejemplo, los Águilas quemaron la bandera de las Serpientes. Al día siguiente, las Serpientes devolvieron el golpe, atacando la cabaña de los rivales, volcando camas y apropiándose de las propiedades personales. Estas acciones continuaron hasta que los investigadores intervinieron. Los dos grupos expresaban opiniones cada vez más hostiles del otro. Etiquetaron a sus oponentes de “débiles” y de “cobardes”, mientras que a la vez, colmaban de elogios a su propio grupo.

En la fase final del estudio, Sherif y sus colegas intentaron reducir las reacciones negativas. El simple aumento en el número de contacto entre los dos grupos fracasó en conseguir este objetivo. Pero cuando las condiciones fueron alteradas de modo que los grupos encontraran necesario trabajar juntos para lograr objetivos superiores, deseados por ambos, tuvieron lugar cambios drásticos. Después que los chicos trabajaran juntos para restablecer su suministro de agua (previamente saboteado por los investigadores), juntaron sus fondos para arrendar una película y juntos repararon un camión averiado, las tensiones entre los grupos desaparecieron en gran medida.

1. TEORÍA DE LA FRUSTRACIÓN- AGRESIÓN

Postula que el prejuicio se basa en una frustración.

Durante el proceso de la socialización, somos sucesivamente frustrados. Esto provoca una hostilidad crónica que debería descargarse contra los objetos que nos han frustrado, pero no se puede porque también son objetos amados. Lo que se hace es desplazarlo a otro objeto que no sea amado, apareciendo los prejuicios.

1. TEORÍA DE LA PERSONALIDAD AUTORITARIA (THEODOR ADORNO)

Interpreta los prejuicios como un elemento más del *Síndrome del Autoritarismo.*

Adorno estudia a las personalidades más sumisas e identifica 9 características de la personalidad autoritaria que suelen aparecer conjuntamente:

-Convencionalismo: adhesión rígida a los valores propios de la clase media.

- Sumisión: tiende a someterse acríticamente a la autoridad.

- Agresión autoritaria: tiende a rechazar a aquellos que se desvían de los valores que ellos asumen.

- Desprecio por los sentimientos humanitarios

- Superstición (creencia en el destino) y estereotipos (piensan según categorías rígidas).

- Deseo de poder

- Destructividad y cinismo: hostilidad generalizada.

- Rechazo a todo lo que viene de afuera

- Rechazo del sexo.

**Hay una relación entre el autoritarismo y el prejuicio, ya que las personas más autoritarias son más prejuiciosas, ya que la rigidez lleva al prejuicio.**

¿Cómo se llega a formar una personalidad autoritaria?

Esto guarda relación con las prácticas educativas que siguen las madres (figuras de apego) con los hijos, porque las prácticas les hacen utilizar diferentes tipos de mecanismos de defensa para manejar impulsos inaceptables. Parece que aquellas figuras de apego que castigan de manera severa ante la aparición de este tipo de impulsos, provoca que estos se nieguen y se repriman.

Las que utilizaban prácticas menos rígidas hacían que sus hijos no se reprimieran, aprendían a controlarlos, pero no los reprimían.

Según esta teoría, la hostilidad surge de la proyección sobre el exogrupo de los impulsos agresivos que se han reprimido.

El Síndrome del Autoritarismo es la consecuencia de los diferentes mecanismos de defensa que utilizamos para canalizar los impulsos agresivos y sexuales.

1. TEORIA DE LA ATRIBUCIÓN (COGNITIVA)

La gente generalmente divide el mundo social en dos categorías distintas: *nosotros y ellos.* La gente ve a otras personas como pertenecientes a su propio grupo (endogrupo) o a otro grupo (exogrupo). Esta distinción está basada en muchas dimensiones (raza, religión, sexo, edad, ocupación, etc.).

Habitualmente se vinculan sentimientos y creencias claramente opuestos a los miembros del endogrupo de uno mismo y a los miembros de diversos exogrupos. Las personas que están dentro de la categoría “nosotros” son vistos en términos favorables, mientras que aquellos ubicados en la categoría “ellos” son percibidos de un modo más negativo. Los miembros del exogrupo se asume que poseen rasgos más indeseables, son percibidos como más parecidos (más homogéneos), que los miembros del endogrupo y a menudo, resultan antipaticos.

La distinción endogrupo- exogrupo también afecta a la atribución, las formas en las que explicamos las acciones de las personas que pertenecen a estas dos categorías. Tendemos a atribuir las conductas deseables de los miembros del endogrupo, a causas internas y estables (rasgos admirables), pero las conductas deseables de los miembros del exogrupo las atribuimos a hechos transitorios o a causas externas.

Esta tendencia a hacer atribuciones más favorables y favorecedoras sobre los miembros del propio grupo que sobre los miembros de otros grupos, se denomina *error de atribución esencial*.

Las personas prejuiciosas hacen sistemáticamente atribuciones sesgadas. Son propensos a cometer el error último de atribución, que es una variante del error fundamental de atribución (la conducta de los demás la atribuimos a causas externas, al igual que el éxito o el fracaso del exogrupo). El error último lo cometen sólo los prejuicios. Cuando un sujeto prejuicioso ve actuar mal a un miembro del colectivo con el que mantiene un prejuicio, lo atribuye internamente, pero sólo lo negativo. Si ve que realizan algo positivo, lo atribuye externamente. Error mediante el cual siempre se atribuye el prejuicio, cuando el individuo se enfrenta a una situación que desmiente el estereotipo de un grupo social, pero no cambia la idea negativa de un grupo, por más que se lo confronte con una valoración positiva; es más, el individuo tiende a persistir en el estereotipo negativo a pesar del contacto interindividual positivo.

1. TEORÍA DE LA SOCIALIZACIÓN (ámbito sociocultural)

Sostiene que el prejuicio es *aprendido* y que se desarrolla en gran medida de la misma manera y a través de los mismos mecanismos básicos que las otras actitudes.

Los niños adquieren actitudes negativas hacia varios grupos sociales porque escuchan estas actitudes expresadas por sus padres, profesores y otros, como también, porque son recompensados directamente (cariño, elogios, aprobación) por adoptar estas actitudes.

También son importantes la observación directa de los demás y las normas sociales, reglas dentro de un determinado grupo que sugieren qué acciones o actitudes son apropiadas.

Los medios de comunicación social también juegan un papel importante en el desarrollo del prejuicio. Hasta hace poco, los miembros de varias minorías raciales y étnicas salían con menos frecuencia en las películas o la televisión. Y cuando aparecían, solían tener papeles de bajo estatus o cómicos.

Durante el proceso de la socialización, los principales agentes de socialización transmiten los valores propios de la cultura. Si la cultura es prejuiciosa, los agentes de socialización lo transmiten y los niños incorporan sus valores.

Modelo de aprendizaje vicario o social.

1. PROFECIA AUTOCUMPLIDA (ámbito sociocultural)

Es un mecanismo que actúa desfavoreciendo a grupos que se encuentran en una posición de desventaja. La propia situación de inferioridad se toma como evidencia de que son realmente inferiores, por lo que se les da menos oportunidades, perpetuándose en ese lugar de inferioridad.

1. IDENTIDAD SOCIAL DE TAIFEL:

Explica el favoritismo endogrupal. Sostiene que nuestra identidad se sostiene de dos partes:

1.- Personal: conocimientos que tenemos de nosotros mismos

2.- Social: deriva de los grupos a los que pertenecemos.

Nuestra autoestima depende tanto de lo personal como de lo social.

Retoma la categoría de la comparación social, que utilizamos para valorar los grupos a los que pertenezco, de aquí que valoremos (más positivamente) a los grupos a los que pertenecemos, ya que parte de nuestra autoestima depende de ello, por tanto, el simple hecho de pertenecer a un grupo puede favorecer el prejuicio.

Los individuos buscan realzar su autoestima mediante la identificación con grupos sociales específicos. Esta táctica sólo tiene éxito en la medida en que las personas perciban a estos grupos como superiores a los otros grupos. Así, cada grupo busca verse a sí mismo de una manera mejor que sus rivales y le prejuicio surge de este choque de percepciones sociales.

¿PORQUÉ SE FORMA EL PREJUICIO Y SE MANTIENE?

A seres humanos la mayoría del tiempo no les gusta pensar, ni hacer esfuerzos cognoscitivos. Este poco esfuerzo lleva a clasificar la sociedad en categorías o grupos. Ahora ya en la sociedad dividida, es más fácil clasificar a las personas. Cuando no se conoce a una persona, se toma una característica de la misma y se busca a qué grupo pertenece, utilizando las características generales que se encuentran previamente expuestas. De esta manera, a la persona se le asigna un grupo y a su vez, todas las características que posee el mismo grupo. Las personas desean economizar toda la mayor energía mental posible y es por esta razón, que los prejuicios se mantienen.

FUNCIONES DE LOS PREJUICIOS:

1. Autoimagen y sentimiento de superioridad: las personas buscan sentirse confiadas de sí mismas. Al buscar esta autoconfianza, se tiende a buscar un lugar superior, lo que inmediatamente se traduce en el hecho de colocar a otro en un lugar inferior, cuyo resultado será el prejuicio. El prejuicio provoca que la persona se sienta autoconfiada y enaltecida.
2. Estereotipos: los estereotipos mantienen al prejuicio, porque gracias a ellos, las personas evitan esfuerzos mentales. Los estereotipos no sólo son perjudiciales por sí mismos, son dañinos, ya que fomentan el prejuicio y la discriminación.

2- Permiten encontrar un chivo expiatorio sobre quien descargar lo

inaceptable.

3-Permiten conseguir ventajas a los grupos poderosos.

JERARQUIZACIÓN DE LAS FORMAS DEL PREJUICIO

1.- HABLAR MAL: primer nivel del prejuicio. La persona comparte su sentimiento de rechazo con otra que es de su confianza.

2.- EVITACIÓN DEL CONTACTO: la persona busca evitar el contacto con el grupo que le desagrada. Esto no provoca daño al grupo, sino que la persona lleva para sí toda la tensión que el grupo le genera.

3.- DISCRIMINACIÓN: privación al grupo de sus derechos. “Actividades que sirven para descalificar a los miembros de un grupo, de las oportunidades, abierta a otros. La base de la discriminación suele encontrarse casi siempre en los estereotipos, que son creencias, ideas, sentimientos (negativos o positivos) hacia ciertas personas, pertenecientes a un grupo determinado.

4.- MARGINACIÓN: existen varios grupos discriminados a lo largo de la historia. Uno de ellos, son los judíos.

Aun cuando el prejuicio adopta formas sutiles o moderadas, sus efectos pueden ser muy perjudiciales tanto para las víctimas del prejuicio como para las personas que los albergan. Por ejemplo, recientes hallazgos indican que muchas personas tienen prejuicios hacia las personas con sobrepeso. Las personas con sobrepeso reciben valoraciones más bajas en las entrevistas de trabajo, que las personas de peso normal. Las enfermeras informan que sienten menos empatía hacia los pacientes con sobrepeso y una mayor aversión al cuidarles.

Penetrante impacto del prejuicio en la conducta humana.

PREJUICIO

PREJUICIO: especial tipo de actitud, generalmente negativa, hacia los miembros de algún grupo social, basado únicamente en los miembros de ese grupo.

Una persona con prejuicios hacia algún grupo social tiende a evaluar a sus miembros de una forma específica (normalmente negativa), simplemente porque pertenecen a ese grupo. Sus rasgos individuales o su comportamiento juegan un pequeño papel.

El prejuicio es un tipo particular de actitud. Las actitudes funcionan como esquemas, marcos cognitivos para organizar, interpretar y recordar la información. De este modo, los individuos que tienen prejuicios hacia determinados grupos tienden a procesar la información de un modo diferente a como procesan la información de otros grupos. La información que es consistente con sus prejuicios a menudo recibe más atención, es repetida con mayor frecuencia y tiende a recordarse con mayor exactitud que la información que no es consistente con esas opiniones. Por otra parte, si el prejuicio es un tipo especial de actitud, incluye algo más que evaluaciones negativas de los grupos hacia los cuales se dirigen: también puede incluir sentimientos o emociones negativas por parte de las personas prejuiciadas cuando están en presencia de miembros de los grupos que las rechazan o incluso, cuando sólo piensan en ellos.

DISCRIMINACIÓN: acciones negativas hacia aquellos individuos. Actitudes traducidas en acciones.

NUEVAS FORMAS DE DISCRIMINACIÓN:

1. “NUEVO RACISMO”: hubo un tiempo en el que la gente no sentía escrúpulos al expresar abiertamente sus creencias racistas. Afirmaban que estaban contra de la desagregación escolar, que veían a los miembros de los grupos minoritarios como inferiores en muchos sentidos y consideraban que había que mudarse si personas pertenecientes a estos grupos, se iban a vivir a su barrio.

En la actualidad, muy pocas personas manifiestan abiertamente estas opiniones. Este viejo estilo de racismo ha sido sustituido por formas más sutiles: *racismo moderno*.

El *nuevo racismo o racismo moderno* se basa en tres componentes:

- La negación de que continúe existiendo discriminación contra las minorías (por ejemplo, “la discriminación contra los afroamericanos ya no es un problema en los Estados Unidos”).

- Oposición a las demandas de las minorías de un trato igualitario (por ejemplo, “los afroamericanos se están haciendo demasiado pesados en su presión por la igualdad de derechos”).

- Resentimiento sobre los favores especiales a los grupos minoritarios (por ejemplo, “a lo largo de los últimos años, el gobierno y los medios de comunicación se preocupan más de los afroamericanos de lo que se merecen”).

El racismo moderno puede influir en la probabilidad de voto de un candidato minoritario.

1. EMBLEMATISMO (TOKENISM): contratación de personas como miembros emblemáticos de sus grupos.

El emblematismo implica llevar a cabo acciones positivas triviales con respecto a las personas víctimas del prejuicio, para a continuación utilizarlos como excusa o justificación de otras posteriores formas de discriminación.

El emblematismo tiene dos efectos negativos:

* 1. Deja a la gente con prejuicios fuera de toda sospecha. Pueden aludir a sus actitudes emblemáticas como prueba pública de que no son realmente fanáticos.
  2. Puede perjudicar a la autoestima y a la confianza de las personas objeto del prejuicio.

1. DISCRIMINACIÓN INVERSA: las personas que tienen algún grado de prejuicio hacia los miembros de algún grupo social se inclinan a tratar a los miembros de ese grupo de un modo favorable, más favorablemente de lo que tratan a otras personas.

Las personas expuestas a una discriminación inversa reciben aumentos, ascenso y otros beneficios. Sin embargo, este trato favorable puede resultar perjudicial. Por ejemplo, qué pasa si profesores con buenos propósitos se inclinan a asignar notas o evaluaciones exageradas a los niños pertenecientes a ciertas minorías. Otra posibilidad es que los profesores asignen calificaciones más altas que las que merecen a niños pertenecientes a minorías es porque haciéndolo, minimizan su contacto con estos jóvenes. Los estudiantes que obtienen buenas notas no necesitan una ayuda especial, así que cuando los profesores otorgan evaluaciones exageradas al trabajo de los estudiantes pertenecientes a minorías, evitan tener que trabajar de cerca con ellos.

**MÉTODOS DE REDUCCIÓN DEL PREJUICIO**

1. MÉTODOS BASADOS EN CONTACTOS INTERGRUPALES:

Parte del supuesto que el contacto intergrupo permite que las personas se conozcan mejor y que así, disminuya el prejuicio.

Este contacto intergrupal modifica las actitudes; la dirección del cambio depende de las condiciones en las que se da el contacto: si son positivas, el prejuicio se reduce, pero si son negativas, el prejuicio puede aumentar.

Los requisitos del contacto para que sea eficaz son:

- Dar información incoherente del estereotipo, pero repetidamente. Debe afectar a muchos miembros del grupo. Sujetos típicos, representativos de ese grupo.

- Las personas que entran en contacto, deben ser del mismo estatus socioeconómico.

- Alto potencial de relación, duración suficiente y una cierta frecuencia para que las relaciones que se establezcan, sean estrechas, porque son las únicas que permiten un conocimiento individualizado.

- Meta común, cuyo logro dependa del esfuerzo y la comunicación común.

- Los grupos de aprendizaje cooperativo consisten en mezclar a los grupos que tengan prejuicios entre sí.

2.- MEDIOS DE COMUNICACIÓN DE MASAS PARA REDUCIR LOS PREJUICIOS: