

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo "Relaciones entre Grupos" del libro "Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás". Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

"Se ha dicho en ocasiones que la Psicología Social es una disciplina joven. Si esto es así, entonces el estudio psicosocial de las relaciones intergrupales debe verse casi en su infancia". Brewer y Brown (1998)

1.- INTRODUCCION

No hace falta mucha literatura para aceptar la idea de que los seres humanos somos animales sociales. Procesos psicosociales básicos como la afiliación, el cortejo, el altruismo o la agresividad y fenómenos culturales más complejos como el lenguaje, la ciencia, el arte, las leyes o incluso el deporte, la política o la guerra son sólo algunos ejemplos de ello.

Esta tendencia - innata pero también aprendida - es la causa de que organicemos nuestras actividades imbricados en grupos de diferente tamaño y estructura según determinados fines satisfaciendo a la vez determinadas necesidades básicas. El aula, la pandilla, la familia, la institución, la empresa, el equipo deportivo, el estado... son ejemplos donde nuestro comportamiento se ve influido, alterado y mediatizado, pero también espacios donde aparecen nuevas identidades que diferencian a dichos colectivos de otros con los que compiten, colaboran o integran sus actividades.

Pero de la misma manera que es difícil abstraer lo individual de su contexto social, sería incompleto analizar los grupos abstrayéndolos de su entorno, es decir, de organizaciones sociales más o menos complejas con los que éstos interactúan. Gil y Alcover (1999), en su "Introducción a la Psicología de los grupos" afirman: *"Toda organización forma parte de un contexto más amplio con el que mantiene un intercambio permanente de información y recursos de todo tipo. El análisis de las relaciones intergrupales resulta imprescindible en el estudio de los grupos sociales, donde no es posible entender el funcionamiento de los grupos analizándolos como entes aislados cuya existencia transcurre en un vacío social"*.

El presente capítulo aborda precisamente este punto de vista intergrupales, revisando para

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo “Relaciones entre Grupos” del libro “Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás”. Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

ello los enfoques, autores y teorías de mayor alcance y contenido.

2.- UN MARCO TEORICO DE REFERENCIA

Una visión intuitiva y purista de comportamiento intergrupar sería aquella en que aparecen o se desarrollan ciertos fenómenos en un grupo como consecuencia de la presencia, influencia o interacción de otro grupo. Pero analizar los citados fenómenos como exclusivos e independientes de otros contextos psicosociales no es tan sencillo como puede parecer.

Entendiendo como *comportamiento intergrupar* al conjunto de conductas grupales de mayor tangibilidad y objetividad, ocurre que hasta en las más típicas como la cooperación, la competición, el conflicto o la agresión, caben orientaciones centradas en los individuos y no sólo en los grupos. Por otro lado, entendiendo como *procesos intergrupales* a los mecanismos psicosociales que originan las conductas ocurre que algunos como la identidad, la estereotipia, o el prejuicio a veces se analizan como conductas e igualmente admiten interpretaciones individualistas. Por último, teorías que intentan explicar conductas y procesos pueden ser de corto o largo alcance, partir de posiciones individuales o grupales, o ser la mayoría de ellas compatibles entre sí diferenciándose únicamente en el acento puesto en la conducta o en el proceso que se pretende analizar.

Uniendo este estado algo confuso de la cuestión con una de las definiciones de comportamiento intergrupar de mayor aceptación y consenso (Sherif, 1966) “*aquel que se da siempre que los sujetos que pertenecen a un grupo interactúan colectiva o individualmente con otro grupo o con sus miembros en función de su identificación de grupo*”, surge una cuestión fundamental, casi filosófica, que constituye – y han constituido - epicentro y precedente a todo estudio sobre grupos y sus relaciones: ¿Existe una conducta típicamente

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo “Relaciones entre Grupos” del libro “Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás”. Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial: Pirámide.

grupales o ésta es sólo una suma de conductas individuales?, en otras palabras, ¿Cuándo o bajo qué circunstancias puede decirse que existe un grupo?.

Pero si existe una mente o comportamiento grupal puede también abordarse desde la cuestión previa de si existen o no los grupos. Desde una óptica realista o pragmática el planteamiento puede parecer absurdo, pues en el lenguaje cotidiano atribuimos sin ninguna duda comportamientos y procesos mentales típicamente individuales a los grupos: el equipo ganó, la pandilla agredió, la familia se divirtió, la empresa decidió o el gobierno legisló..., e incluso han aparecido conceptos típicamente grupales inexistentes en el plano individual como la cohesión, la polarización o la normalización, pero en un nivel teórico e incluso científico no siempre se dado ello por válido. Desde las primeras formulaciones sobre comportamiento grupal de finales del siglo XIX la cuestión ha estado abierta tanto a las posiciones extremas individualistas – donde los grupos no existen –, como a las grupalistas e incluso a los intentos integradores de ambas, las interaccionistas.

Aunque en un apartado posterior se revisan estas posturas con mayor detalle, podemos adelantar que, en la actualidad, la realidad de los grupos es aceptada unánimemente, al menos en el nivel social de análisis. Así, ante las posturas individualistas donde “*los únicos actores son los individuos, y todos los fenómenos de la vida de grupo (...) siguen los principios de la psicología individual.* (Asch, 1952), aparecen visiones especialmente atractivas como la de Newcom (1950) cuando afirma: “... *un grupo es real en tres sentidos (...). Es socialmente real en el sentido de que está incluido en las normas compartidas que le permiten a la gente la comunicación recíproca. Es objetivamente real en el sentido de que se le puede ver y que diferentes observadores pueden estar de acuerdo en lo que ve. Y es psicológicamente real en el sentido de que los individuos lo perciben y están motivados en relación a él y que su conducta está así determinada por él*”.

Desde esta óptica, se ha dado en llamar discontinuidad individuo-grupo a las diferencias de comportamiento que se puede observar cuando las personas forman parte de un grupo (y son

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo "Relaciones entre Grupos" del libro "Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás". Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

interdependientes) y cuando éstas se encuentran aisladas o constituyen un mero agregado en el que no se produce interacción. Para confirmar este supuesto, se han realizado multitud de experiencias, de las que extraemos la realizada en 1975 por Sole, Marton y Hornstein y en la que hipotetizaban la existencia de conductas típicamente grupales, como la de ayuda, diferenciadas de otras típicamente individuales, como la de atracción. Para su contrastaste, sometieron a un sujeto experimental a que escuchara diferentes opiniones de diferentes sujetos sobre un tema relevante para él, midiendo a continuación, para cada opinión, la importancia percibida por el sujeto experimental, la similitud de las opiniones de los emisores y del sujeto experimental y la actitud de ayuda mostrada por éste último ante un supuesto problema del emisor. Tras los análisis pertinentes encontraron que en asuntos de gran importancia, la atracción aumentaba significativamente en función directa de la similitud, pero en asuntos de poca importancia no se observaba relación con ella. Se confirmaba pues la hipótesis formulada ya años antes de que para generar atracción, la similitud ha de darse en asuntos importantes., pero por lo que se refiere a la conducta de ayuda se encontró que ésta era significativa sólo cuando la similitud era total, y que no guardaba ninguna relación con la atracción. La conclusión pareció clara: la atracción no genera ayuda pero la coincidencia (total) de opiniones sí, debido a una conciencia de pertenencia al mismo grupo.

Así, ante la cada vez mayor evidencia experimental de que la suma o la media de las características individuales de personalidad, cultura, actitudes, valores, etc., quedan cortas para explicar fenómenos intergrupales espontáneos, (como por ejemplo la violencia deportiva o la cooperación y la solidaridad intergrupo), han ido surgiendo investigaciones de un ámbito cada vez más específico: Por ejemplo, en situaciones experimentales que implican distribución de recompensas, los grupos parecen más competitivos que los individuos en la misma situación. En investigaciones sobre negociación, se ha encontrado que dos individuos que negocian no siguen el mismo patrón de intercambios que dos grupos o sus representantes. De forma similar, los efectos de la similitud actitudinal, que a nivel interpersonal casi siempre

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo “Relaciones entre Grupos” del libro “Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás”. Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

parecen promover atracción, son mucho más complejos a nivel intergrupar, que pueden producir tanto atracción como repulsión o rechazo.

Consideraciones de este tipo condujeron a Tajfel, desde mediados de los años 70, a rechazar posiciones extremas – grupalistas o individualistas -, y a proponer la existencia de un continuo bipolar interpersonal-intergrupar, donde en el interpersonal cabrían las conductas de los individuos motivadas por sus características intrapersonales y en el intergrupar las conductas de los individuos motivadas por su pertenencia a determinado/s grupo/s. Este factor determinante, la *pertenencia*, debía ser considerado como tal cuando existiera a) la presencia de, al menos, dos categorías sociales claramente identificables, b) cierta homogeneidad de los comportamientos y actitudes de cada grupo y c) una baja variabilidad (o gran predicibilidad) de comportamiento de cada individuo hacia los otros miembros de su grupo. A partir de estos criterios, toda conducta social podría enmarcarse pues en algún punto de este continuo.

Aunque con ciertas matizaciones introducida por Turner en 1982 (cuando asegura que, dado que el comportamiento interindividual dentro de un mismo grupo obedece a las mismas condiciones de existencia de categorías, uniformidad de conductas y percepciones estereotipadas impuestas para el polo intergrupar, y que por lo tanto el continuo debería denominarse interpersonal-grupar), el modelo goza hoy en día de suficiente consenso, debido fundamentalmente a las siguientes ventajas: 1) No utiliza polos excluyentes, lo que permite definir conductas sociales “intermedias” de difícil contextualización, 2) No introduce la variable relativa al tamaño del grupo, entendiendo incluso como conducta intergrupar aquella que desarrolla entre personas siempre que lo hagan como consecuencia de su pertenencia a un grupo y 3) Para explicaciones interpersonales introduce el novedoso enfoque de las uniformidades interpersonales ante las ya clásicas de diferencias interindividuales.

3.- GENESIS DEL COMPORTAMIENTO INTERGRUPAL

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo "Relaciones entre Grupos" del libro "Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás". Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

Pero las cuestiones planteadas puede y debe también plantearse bajo un punto de vista evolutivo. ¿ Desde cuándo existen los grupos ?. ¿ Cuáles han sido las variables que han configurado su estructura y sus mecanismos de relación ?.

Desde un punto de vista antropológico, el comportamiento social de nuestros más antiguos antecesores evolucionó hacia grupos constituidos por un macho dominante, el más fuerte, y varios machos y hembras, cada una de ellas con sus crías, en un número total que oscilaba aproximadamente entre 20 y 40 individuos. Convivían reunidos para las funciones de alimentación y reproducción, pero cuando las hembras alcanzaban la madurez reproductora, emigraban a otros grupos, lo que constituía la formación de grupos de mayor tamaño en que todos los machos estaban emparentados. Estos grupos mayores, aunque no siempre reunidos ni permanentes, tenían como utilidad el funcionar tanto como unidades reproductoras como de defensa de intereses, moviéndose continuamente y raras veces fijándose en el territorio.

En estas primeras fases prehomínidas, se piensa que no debía existir un comportamiento intergrupar más allá de la búsqueda y reparto cooperativo del alimento y de la defensa del territorio, ámbitos para los que debieron desarrollar un rudimentario lenguaje basado en sonidos y que reflejaban sus estados de ánimo más primarios como miedo, furia, deseo o alegría. Por otro lado, aunque debía existir comportamientos agresivos intergrupales, éstos debían quedar delegados en el macho dominante, que desplegaría gestos y sonidos que indicaran disuasión, sumisión, huida o amenaza más que una lucha a muerte que acabara con el adversario.

Durante los dos últimos millones de años el ser humano evolucionó, de forma simultánea e interrelacionada, hacia la dieta carnívora, el aumento de su masa craneal y la postura erguida, lo que originó en las hembras unos partos más dificultosos y un aumento en los tiempos de lactancia. Todo ello, unido a la progresiva desaparición de los períodos de estro, fue asentando una nueva forma de estructura familiar, más cohesiva, consolidándose la monogamia, las responsabilidades del varón en protección y alimentación de su descendencia,

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo "Relaciones entre Grupos" del libro "Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás". Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

y los vínculos familiares de larga duración. Paralelamente a ello, el mayor aporte energético modificó la estructura cerebral, lo que aumentó la inteligencia en todas sus expresiones: uso de herramientas cada vez más sofisticadas, relaciones sociales y económicas más complejas y un incipiente pensamiento mágico o imaginativo.

Hace aproximadamente medio millón de años, había aumentado la masa corporal y por ende el cerebro, alargándose también el período de desarrollo y por tanto la necesidad de protección colectiva. Esta cada vez mayor necesidad social, originó la aparición de una conciencia nosotros-ellos, materializada en pinturas y otros adornos que identificaban y diferenciaban a sus portadores. También el uso del fuego, además de proporcionar calor y seguridad, facilitó la reunión de los grupos familiares en habitáculos no necesariamente naturales, fortaleciéndose la cohesión social y la transmisión de cultura. Los grupos de este período paleolítico seguían siendo más o menos familiares, y desde luego con algún tipo de parentesco genético. Aunque su tamaño no se cree que hubiera superado aún los 30 o 40 individuos, la exogamia podría haber originado asociaciones esporádicas de varios de esos grupos donde unos 150 individuos pudieran reconocerse mutuamente como miembros del mismo grupo más amplio. Este valor de 150 individuos no obedecía seguramente a ningún fenómeno cultural consciente, sino que seguía ciertas reglas genéticas que, aún hoy en día, siguen vigentes como una limitación del neocórtex cerebral.

Los grupos así organizados gozaron seguramente de un alto grado de seguridad sin tener que recurrir a estructuras ni organizaciones especiales. La posición central del grupo familiar y las relaciones de parentesco más amplias sugieren que la reciprocidad pudo ser el principal modo de intercambio, así como que la igualdad de acceso a la tecnología y a los recursos naturales facilitaba y mantenía la ausencia de estatus exagerados y conflictos graves entre grupos a la vez que servía como elemento de integración. De igual manera, su modo de subsistencia basado en el azar de la caza, la pesca y la recolección, difícilmente permitía grandes acumulaciones de posesiones materiales, lo que a su vez era garantía de igualdad.

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo “Relaciones entre Grupos” del libro “Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás”. Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

Hace aproximadamente cien mil años, clanes y aldeas estaban posiblemente liderados por un cabecilla cuya misión consistía en velar por la conciliación y la igualdad, así como erigirse en portavoz del sentir mayoritario. Esta forma de liderazgo propició la aparición de una nueva forma de cooperación, la redistribución, donde los miembros entregaban alimentos y otros objetos de valor para que fueran juntados, divididos en porciones y vueltos a distribuir. Ante la más que probable tendencia agresiva en forma de defensa del territorio, los recursos, o el estatus, la inexistencia aún de estructuras sociales especializadas, orientaba la resolución de conflictos hacia estrategias de economía cooperativa y fortalecimiento del parentesco intergrupal, lo que a su vez aumentaba la cohesión e identidad del grupo. Inclusive en combates o refriegas intertribales, motivadas habitualmente por una acumulación de agravios entre individuos influyentes, adquirirían mayor relevancia ciertos ritos disuasivos conducentes a la sumisión del más débil, no habiéndose encontrado evidencias claras de aniquilación o asesinato entre los grupos contendientes. La sucesiva incorporación de símbolos como colorantes y otros adornos originó que esta “conciencia de grupo” se extendiera hasta límites numéricos mayores al de la aldea, transmitiendo de manera visual información sobre la filiación, pertenencia, estatus y posición social de sus portadores. Sus protagonistas, de hace poco menos de 50.000 años, habían entrado en una nueva dimensión social, caracterizada por la pertenencia a un grupo mediante símbolos compartidos.

Ante una nueva forma de economía, basada en localizaciones favorables de rebaños migratorios y explotaciones fluviales, comenzaron a propagarse a orillas de los ríos, lagos o costas numerosas aldeas semipermanentes, donde podría pensarse en una incipiente estructura social en que una persona o un pequeño grupo pudiera representar los intereses de la totalidad a cambio de un determinado nivel de privilegios como el uso de bienes o símbolos determinados. En estas aldeas, en las que ya se cultivaba y recogían cereales, fácilmente se produjeron excedentes, lo que hizo necesario la creación de depósitos para el almacenamiento y la consiguiente conciencia de propiedad y el celo por mantenerla. Además de un considerable aumento de la natalidad para aumentar la mano de obra, se desarrollaron las actividades comerciales y apareció un interés prioritario en organizar y controlar los sistemas

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo "Relaciones entre Grupos" del libro "Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás". Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

de abastecimiento del agua, actividades que fueron gradualmente asumidas por una jerarquía política y religiosa encargada además de los ceremoniales propiciatorios, que con el tiempo, se convirtieron en jefaturas impositivas en cuanto a tributaciones y rangos, situación ésta que o bien era asumida con resignación – y paz -, o bien con la escisión o la huida de los grupos inconformes y por lo tanto origen de estructuras coercitivas para impedirlo. Ya existían pues las tres condiciones básicas para la aparición de las guerras en su más pura acepción: jerarquía, trabajo organizado y territorio.

De entre las aldeas ya convertidas en ciudades fortificadas nos quedan testimonios como el de Jericó o el de Catal Huyuk al Sur de la actual Turquía, donde además de cosechas abundantes, se domesticaba, reproducía y comerciaba con ganado, pieles y cerámica. Pero así como no todas las aldeas se convirtieron en jefaturas, no todas las jefaturas tuvieron transición a los estados. Para la aparición de éstos últimos la población no sólo tenía que ser numerosa (más de 10.000 personas), sino que las alternativas en cuanto a tierras y recursos para los grupos inconformes debían de ser claramente inasumibles. De esta manera, en el Oriente Medio de hace 4.000 años, convivieron junto a los estados varias formas de organización, tanto tribal como de jefatura, desapareciendo aquellas cuya cercanía y forma de subsistencia hizo difícil la competencia con estados y jefaturas impositivas. Y así, mientras que las jefaturas utilizaban la guerra para conseguir el exterminio o la neutralización del enemigo, los estados podían, además, someterlos hacia una clase campesina abocada a la subsistencia y a la tributación, o sea al esclavismo. Los estados así organizados alimentaron una ola creciente de expansión territorial – y por ende cultural -, sucediéndose desde entonces por aniquilación, sustitución o absorción los imperios babilonio, hitita, egipcio, persa, griego, romano, árabe, otomano, británico... Por tercera vez en su historia, el hombre había revolucionado no sólo su estructura macrosocial, sino las formas de relación entre los grupos que la componían. Intereses de grupo e identidad de grupo irían de la mano como moduladores de la interacción.

4.- UNA HISTORIA EN EL ESTUDIO PSICOSOCIAL DE LOS GRUPOS

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo “Relaciones entre Grupos” del libro “Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás”. Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

Si bien todo lo dicho ha supuesto multitud de reflexiones a lo largo de la historia, la importancia del término “*gruppo*” como fenómeno social parte de las teorías de reforma social derivadas de la revolución tecnológica de principios del S. XIX. Algunos años más tarde, también las huellas que dejó la teoría evolucionista de Darwin alcanzaron a todo el pensamiento social de la época, apareciendo en Alemania, bajo el nombre de *Volkgeist o espíritu común*, toda una corriente social que enfatizaba a los fenómenos típicamente colectivos (lenguaje, arte, mitos, normas y costumbres), como motores que convertían a los individuos en algo más que una suma o reunión de individualidades.

A partir de este momento, la mayoría de los investigadores actuales agrupan ideas, obras y autores en tres grandes enfoques tradicionalmente denominados *gruppal, individual e interaccionista*. Pero si durante la primera mitad del siglo XX estas posturas han sido consideradas casi como excluyentes y bien delimitadas en el tiempo, a partir de los años 50 se ha producido un desdibujamiento de las mismas coexistiendo todas ellas en mayor o menor medida y mencionándose como derivadas de la última una más denominada *cognitiva* y otra, la más actual e influyente, denominada *uropea*.

Representantes de las tesis *gruppalistas* aparecen los nombres de LeBon, Durkheim, McDougall y en menor medida Freud, teóricos para los cuales la situación de grupo crea un estado psicológico propio, una *mente de grupo*, caracterizada por el comportamiento pasivo de los individuos hacia todo aquello que sea la satisfacción inmediata de sus motivaciones individuales.

Le Bon, en su más importante obra *Psicología de las masas* (1895), subraya la transformación de que es objeto el individuo aislado cuando pasa a formar parte de una multitud, y el consiguiente comportamiento de ésta, que, heroico o destructivo, no puede ser comprendido a partir de las leyes de comportamiento de los individuos que las componen. Esa *masa psicológica* atenúa las diferencias entre individuos, rebajando las exigencias intelectuales y conscientes y haciendo actuar los procesos inconscientes más primarios:

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo "Relaciones entre Grupos" del libro "Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás". Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

pérdida de control racional, aumento de la sugestibilidad, contagio emocional, imitación, sentimiento de omnipotencia, anonimato, pérdida de identidad e incapacidad para controlar su voluntad.

Las tesis del sociólogo francés A.E.Durkheim, giran en torno al concepto de *conciencia colectiva*, subrayándose lo social como supremo a lo individual pero relacionándose ello de tal forma que fenómenos sociales como la religión, el lenguaje o las costumbres realmente son causa limitadora pero también organizadora de su conducta. Para McDougall, psicólogo inglés considerado uno de los fundadores de la Psicología Social, la importancia de lo social gira en torno al concepto de *espíritu de grupo*, admitiendo la existencia de una *mente grupal*, pero planteando una tesis optimista donde el grupo aparece como agente moralizador y neutralizador de los instintos, impulsos y excesos que emanan de las masas desestructuradas y desorganizadas.

En uno de sus últimos libros *Psicología de las masas y análisis del yo* (1921), Freud recoge las ideas de Le Bon y McDougall sobre mente social pero reformulándolas bajo su teoría psicoanalítica. Centra sus reflexiones en las fuerzas que unen a unos individuos con otros en una situación de grupo, definiendo éstas como instintivas, inconscientes, emocionales y sexuales. La *ilusión compartida, sugestión o hipnosis colectiva* está en la base del comportamiento desinhibido típico de una masa, aunque no necesariamente tiene que desembocar en impulsos negativos, sino que pudieran ocurrir comportamientos cooperativos y organizados.

Algunos años más tarde, y en un contexto sociopolítico conservador donde los enfoques sociológicos grupalistas habían demostrado buena capacidad para explicar fenómenos sociales, pero nula para predecirlos, surge una idea de grupo como un mero agregado de individuos, donde la conducta de éstos quedaba suficientemente explicada mediante su interacción con el ambiente (conductismo), y donde las características de la sociedad – o de cualquier grupo social –, podían perfectamente reducirse a las características de sus partes

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo "Relaciones entre Grupos" del libro "Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás". Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

individuales. E. Allport, como máximo exponente de las posturas *individualistas*, no sólo rechazaba la idea de una mente grupal, sino también cualquier tipo de realidad grupal. Creía que sólo los individuos eran reales y que los conceptos grupales no pasaban de ser meros resúmenes de las actividades de miembros individuales. Para Allport, toda conducta es función de un aprendizaje de respuestas a condiciones estímulares concretas y si las condiciones estímulares cambian, también lo harán las respuestas individuales. Las otras personas no son más que estímulos sociales ante los que las personas han aprendido a responder de forma apropiada, exactamente igual que aprenden a portarse en ambientes no sociales. La aplicación de una metodología experimental, contrastable, a dichas respuestas, proporcionó respetabilidad a los estudios sobre actitudes posteriores a la IGM, hasta que la aparición de nuevas crisis económicas, sociales y políticas en los años 40 volvieron a cuestionar su verdadera utilidad predictiva.

Y así, mientras que en los años 30 las posturas neo-conductistas iban aumentando su influencia desde sus orígenes americanos, en Alemania aparecía la psicología de *la Gestal*, enfrentada incluso políticamente a la primera bajo la defensa a ultranza de que al analizar fragmentadamente la realidad, se perdía la noción de su conjunto. La Psicología *gestáltica* aportaba a la teoría de los grupos dos ideas que significaban una puerta abierta a los limitados enfoques individualistas: Por un lado, ofrecía una base no reduccionista, donde la interacción de los individuos en una situación de grupo puede producir procesos psicológicos diferentes de los estrictamente individuales, y por otro, dado que las reacciones de las personas ante el mundo son una función de cómo perciben, comprenden o interpretan globalmente dicho mundo, desplazaba el énfasis de los procesos de grupo desde el aprendizaje y la conducta a la *cognición*. Estas ideas fueron consolidadas y transmitidas por dos nombres fundamentalmente: Sherif y Lewin.

Para Sherif (1936) el proceso básico de un grupo son las normas. Estas, entendidas como el conjunto de costumbres, tradiciones, estándares, reglas, valores, modas y todos los demás criterios de conducta que se estandarizan como consecuencia del contacto de los individuos,

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo "Relaciones entre Grupos" del libro "Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás". Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

se constituyen en marcos de referencia compartidos e internalizados, de tal forma que incluso cuando los miembros individuales vuelven a su aislamiento inicial, siguen teniendo en cuenta en su actuación la norma grupal compartida, no recuperando sus normas personales previas. Kurt Lewin, con una obra riquísima e ingeniosa realizada a partir de 1936, se inspiró en la situación social de su contexto, intentando explicar los problemas sociales como reductibles a conflictos inter e intra grupo. Su *teoría del campo* (1952) creó toda una tradición de investigación conocida como *dinámica de grupos*, introduciendo los conceptos de *interdependencia*, *cohesividad o clima social*, y trabajando en aspectos como liderazgo y decisiones de grupo, cambio de actitudes, frustración en organizaciones, resistencia al cambio, agresividad, racismo, y otros.

El impulso interaccionista dejó en las dos décadas siguientes un sólido e influyente corpus teórico y aplicado en la Psicología de los grupos, pero también una época marcada por el escepticismo en que dichas teorías pudieran realmente resolver los problemas sociales que la IIGM y sus antecedentes habían dejado al descubierto.

Sin abandonar la orientación cognitiva, tuvieron que convivir teorías desarrolladas bajo el enfoque grupal con nuevas aportaciones que, sin enfrentarse ni negar a la noción de grupo, enfatizaban los aspectos individuales más que los grupales como objeto de estudio. Fueron especialmente relevantes los estudios sobre *frustración y agresión* (Dollard, 1939), *radicalismo y conservadurismo* (Eysenck, 1944), *cooperación y competición* (Deutsch, 1949), *autoritarismo* (Adorno, 1950), *persuasión, comunicación y cambio de actitudes* (Hovland, 1953), *roles y estatus* (Bales, 1950), *redes de comunicación* (Bavelas, 1950), o *intercambio social* (Thibaut y Kelley, 1959).

En línea con este desplazamiento hacia posiciones menos grupales, es importante mencionar dos discípulos de Lewin: Festinger y Heider, cuyas trabajos han supuesto una notable influencia en investigaciones y enfoques posteriores. Festinger (1950) comenzó estudiando los conceptos de *cohesión, comunicación y conformidad* como una *presión hacia*

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo "Relaciones entre Grupos" del libro "Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás". Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

la *uniformidad* de los grupos, para, posteriormente formular su teoría de la *disonancia cognitiva* (1954) donde subrayaba la necesidad de las personas por evaluar – y comparar - sus capacidades y opiniones y entendiendo por lo tanto al grupo como resultado de la interdependencia de sus miembros en relación a éstas. La teoría de la disonancia cognitiva dio paso al trabajo de Heider en su *teoría de la atribución* (1958), que conllevó una cantidad considerable de investigaciones y reformulaciones en los años sesenta y setenta y donde lo prioritario en los grupos era el estudio de cómo las personas perciben, interpretan y explican tanto las conductas y actitudes propias como las de los demás.

Aunque para muchos autores la década de los 60 y casi de los 70 es calificada de crítica y de falta de identidad, lo es sólo desde el punto de vista de entender al grupo como tal más que como a una ralentización de las investigaciones. Ciertamente es que, independientemente de importantes trabajos como el *modelo de contingencia de eficacia del liderazgo* de Fiedler (1967) o sobre *pensamiento grupal* de Janis (1972), el estudio de los grupos se encontró en una encrucijada que, para Alcover (1999), quedaba justificada por (a) Investigaciones basadas en pobres orientaciones teóricas, en revisiones triviales y de escasa aplicabilidad, (b) limitaciones prácticas de la metodología grupal y consiguiente aumento de metodologías individuales y (c) disminución de conflictividad social y consiguiente pérdida de interés en aspectos grupales.

Hasta los años 70, y salvo las posturas grupales de principio de siglo, el resto de orientaciones han tenido su origen directa o indirectamente en los Estados Unidos. Pero desde que en 1970 se crea la *Escuela de Ginebra*, una serie de autores como Moscovici, Tajfel, Hogg, Doise, etc., han dado un nuevo impulso al estudio de los grupos elaborándose una serie de teorías que, si bien aún es pronto para dimensionar su trascendencia, aportan un nuevo refresco al estado de letargo o crisis al que aludían algunos autores.

De esta manera, nuevos conceptos o conceptualizaciones sobre *categorización social*, *conducta intergrupala*, *grupo mínimo*, *identidad*, *categorización del yo*, *influencias*

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo “Relaciones entre Grupos” del libro “Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás”. Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

mayoritaria y minoritaria, polarización grupal, formación de impresiones, estereotipia, prejuicios, y otras, están todavía configurando el estado actual de la cuestión, descrita en un trabajo de revisión de Moreland, Hogg y Hains (1994) en los siguientes términos “la moderna investigación sobre grupos (...) está influida por los enfoques europeos y de la cognición social. Se centran fundamentalmente en el estudio de las relaciones intergrupales, utilizan sobre todo experimentos de laboratorio y suelen tener un fuerte sabor individualista”.

Todos los conceptos citados, y algunos más, pueden agruparse en tres teorías o modelos teóricos generales: *Identidad social, grupos minoritarios y representaciones sociales*. La primera de ellas es tratada en detalle en los apartados siguientes, como paradigma de amplio espectro en relaciones intergrupales. La segunda es tratada en otro capítulo de este manual, y no entraremos en su detalle, y en relación a la tercera, cabe decir que, desde su formulación por Moscovici (1961), ha supuesto una más que notable influencia dentro de la psicología social europea, aunque su implicación en aspectos intergrupales ha sido más bien escasa.

Aparte de ello, es importante mencionar el evidente desplazamiento que el estudio de los grupos está sufriendo hacia recientes disciplinas más preocupadas por las implicaciones prácticas de los mismos que por el estudio de sus procesos básicos. Colectivos organizacionales como las empresas, instituciones públicas, partidos políticos, contextos educativos, ONG,s, etc., y tanto desde perspectivas psicológicas, sociológicas, de administración, formación o gestión, se encuentran interesadas en el comportamiento grupal, inter e intra, destacando como variables finales o de estudio preferente la satisfacción, la eficacia, el impacto tecnológico, la influencia ecológica, la flexibilidad funcional, los contextos exóticos, el logro, la motivación, etc.

5.- EXPLICACIONES A LAS RELACIONES ENTRE GRUPOS DESDE ENFOQUES INDIVIDUALISTAS.

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo "Relaciones entre Grupos" del libro "Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás". Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial: Piramide.

Los trabajos efectuados desde el enfoque individualista estuvieron influidos esencialmente por el conductismo, teniendo como temas de estudio preferente los conceptos de prejuicio, estereotipia, discriminación y agresión, aspectos todos ellos de fuerte carácter intergrupal pero abordados en sus comienzos desde una óptica individual. Formulados y difundidos a raíz de las dos grandes guerras mundiales, dichos estudios tienen en común el principio de que los procesos grupales pueden (y deben) reducirse a procesos psicológicos individuales.

Un ejemplo clásico de posición individualista es el trabajo sobre *personalidad autoritaria*, enunciada en 1950 por Dollard, Adorno y otros. Surgió como forma de explicar y predecir conductas antisemitas desde la hipótesis de que existen personas cuya estructura de personalidad es proclive al prejuicio. El antisemitismo así entendido es la expresión de una ideología compleja, etnocéntrica, que se caracteriza por actitudes positivas respecto al endogrupo, negativas respecto al exogrupo y por la convicción de que los exogrupos son inferiores. Desde un punto de vista psicoanalítico, se ha identificado como origen de esta personalidad a ciertos traumas infantiles derivados del miedo y de la represión de sentimientos hacia una educación excesivamente severa y amenazadora, produciéndose los prejuicios como mecanismo de defensa ante la visión inaceptable de sí mismo.

Aunque se le critica la infravaloración de los aspectos situacionales y su falta de predicción en ciertos movimientos xenófobos, la teoría ha dejado numerosa evidencia empírica, siendo el trabajo de Rockeach (1960) una de las más importantes contribuciones. Para este autor, las diversas formas de autoritarismo se caracterizan por un estilo de pensamiento *dogmático*, esquematizado y rígido, que aísla las creencias, resiste al cambio de opiniones y apela a la autoridad como principio último de justificación de los principios adoptados. Estos sujetos organizan sus creencias a lo largo de una dimensión de coherencia, de forma que estiman a los que comparten sus opiniones y detestan a los que tienen opiniones divergentes.

Algunos trabajos derivados de este paradigma, también denominado de *raza-creencia*, tratan de contraponer el efecto de la pertenencia a una categoría social con el de la semejanza

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo “Relaciones entre Grupos” del libro “Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás”. Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

de creencias, mostrando que ésta última es más poderosa que la primera. No obstante, se han encontrado resultados en contra de esta hipótesis. Brown y Turner, por ejemplo, apoyados en el concepto de *continuo interpersonal-intergrupala*, encontraron que cuando se manipula la variable “semejanza de actitudes” en el plano intergrupala, los efectos de la semejanza no son los previstos, observando que la semejanza con el exogrupo no reduce la discriminación, sino que la aumenta.

Discriminación, autoritarismo, dogmatismo y etnocentrismo, como procesos básicos de grupo, abocan a conflictos que en la mayoría de los casos adoptan formas agresivas, y la agresión, como fenómeno psicosocial, ha necesitado igualmente de explicaciones inicialmente formuladas desde el polo interpersonal del continuo. Como más influyentes se han señalado la *Teoría clásica del dolor* (donde se supone que el miedo al dolor está clásicamente condicionado de manera que actuando agresivamente sobre su probable foco, disminuimos la probabilidad de sufrirlo), *enfoques sociológicos* (donde se plantea la agresión como un fenómeno cultural, basado en la competición entre grupos organizados), *teoría catártica* (donde se puntualiza el origen de la agresión en la represión de emociones), *enfoques etológicos* (donde la agresión es parte de la naturaleza de los seres vivos, innata o aprendida, pero biológicamente determinada) y por último, quizás la más popular dentro de la psicología social, y que abordamos a continuación, la teoría de la *frustración*, intermedia e integradora de muchas de las citadas.

La hipótesis central de ésta teoría dicta que la frustración es condición necesaria y suficiente de la agresividad. Según la explicación de Dollard (1939), si la energía psíquica movilizada para lograr un objetivo es inhibida o reprimida, se crea un estado de tensión bajo la forma de *instigación de agredir* cuya finalidad es suprimir la causa de la frustración, ocurriendo que si la carga agresiva no puede recaer sobre el agente frustraste, se opera un desplazamiento de la agresión a otros blancos, que asumen la función de *chivos expiatorios*. En su forma grupal, se escoge como chivo expiatorio a los grupos más diferentes o débiles al nuestro, pudiéndose entonces explicar porqué, en situaciones frustrantes de crisis sociales o

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo "Relaciones entre Grupos" del libro "Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás". Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

económicas, ocurre un mayor rechazo y prejuicio a ciertos grupos, como por ejemplo el antisemitismo ocurrido en la recesión económica tras la IIGM.

En esta misma línea, es un hecho comprobado que los individuos en grupos manifiestan mucha más conducta agresiva que cuando actúan individualmente. Una visión revisada de las teorías de Le Bon sobre el comportamiento de las masas propone el concepto de *desindividuación* (Zimbardo, 1969), relativo a un estado individual en el que el control sobre la propia conducta se encuentra debilitado y hay una menor preocupación por los criterios normativos y por las consecuencias de las conductas (aunque este hecho no ha podido ser demostrado en todos los contextos, encontrándose que el anonimato puede incluso reducir las conductas agresivas individuales).

En contraposición a la teoría de la desindividuación se encuentra la teoría de las *normas emergentes* de Turner y Killian (1972). Según este punto de vista, el hecho de que en situaciones de grupo sean más probables las conductas violentas o agresivas no es debido a una pérdida de normas, sino al surgimiento de unas normas nuevas a las que se adhieren los implicados y se comparten en situaciones concretas. Ante la hipótesis de que el anonimato debilita la presión hacia la conformidad, la teoría de las normas emergentes predice que la conducta agresiva en una situación de grupo, anónima, debería debilitarse si las normas de la situación exigieran agresión. La conducta agresiva sería por lo tanto más probable no cuando los individuos fueran anónimos, sino cuando fueran identificables y pudieran pedírseles cuentas por la violación de las normas.

Muchas investigaciones han derivado de las dos posturas expuestas. Algunas de las conclusiones sugieren que: (a) Los sujetos anónimos son más agresivos, pero especialmente cuando la conducta agresiva es normativa, y menos cuando es normativamente inapropiada. (b) Los grupos son más agresivos que los individuos en el caso de que exista una interpretación compartida de que haya existido una conducta contranormativa en el oponente,

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo "Relaciones entre Grupos" del libro "Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás". Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

y (3) Los grupos son más agresivos que los individuos en el caso de que se perciba dicha agresividad como legítima y apropiada.

De lo dicho, podría concluirse que las interacciones agresivas están guiadas por los mismos principios en contextos interpersonales que en contextos intergrupales, y no parece convincente explicar las diferencias observables en base a estados internos y/o pérdida de racionalidad. En ambas situaciones los actores parecen considerar su propia conducta como totalmente apropiada, explicándose entonces las formas más extremas de agresión grupal en el refuerzo mutuo de la opinión de que todos se están comportando de forma adecuada.

Por último, varios estudios han intentado relacionar el autoritarismo con la agresividad aunque con resultados dispares. Por ejemplo, se ha sugerido en diferentes ocasiones que las personas autoritarias son más agresivas que las no autoritarias, debido a que las autoritarias tienen cierta tendencia a creer en los prejuicios y estereotipos (negativos) más que en la propia experiencia sobre los exogrupos. Pero por otro lado, existe evidencia de que los pensamientos estereotipados sobre exogrupos serían consecuencia, y no causa, de una hostilidad inducida por cierto temor al exogrupo. Sea pues el autoritarismo causa o consecuencia de conductas agresivas, si parece probado que la aparición de éstas últimas se encuentran fuertemente mediatizadas por el grupo al que se pertenece y por los mecanismos normativos y de autocensura del mismo.

6.- EXPLICACIONES DE LAS RELACIONES ENTRE GRUPOS DESDE ENFOQUES GRUPALES

Es habitual reconocer que las perspectivas individuales limitan enormemente las explicaciones de ciertos fenómenos intergrupales. La teoría de la personalidad autoritaria, por ejemplo, no explica porqué, en ciertos períodos históricos y en ciertos contextos sociales, el prejuicio se difunde o desaparece de manera uniforme y repentina o porqué, desde la teoría

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo "Relaciones entre Grupos" del libro "Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás". Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

del chivo expiatorio, en un medio social determinado se escoge uniformemente un exogrupo más que otro como blanco de la agresión.

Para explicar la homogeneidad, la discriminación de un grupo más que otro o la difusión o desaparición rápida de algunos prejuicios es necesario adoptar una perspectiva intergrupar que admita la presencia de fenómenos más allá del polo interpersonal. La *Teoría realista del conflicto*, el paradigma de grupo mínimo, *la teoría de los juegos* y *la teoría de la identidad social* aportan explicaciones generales en este nivel de análisis intergrupar, estando en la base de todas ellas el concepto de categoría.

La categorización

En términos muy generales, la categorización parte de la premisa de que ante la excesiva complejidad y riqueza del mundo perceptivo, tendemos a simplificar la realidad agrupando sus características según *categorías* tanto cualitativas como cuantitativas. Aunque el concepto es antiguo, una de las primeras experiencias empíricas en psicología la efectuó Tajfel en 1963 proponiendo a una serie de sujetos que ordenaran por su longitud una serie de ocho líneas rectas. Cuando éstas no estaban categorizadas, los sujetos realizaban la tarea sin errores importantes, pero cuando las líneas se agruparon en la categoría A (las cuatro más cortas) y la categoría B (las cuatro más largas), los sujetos exageraban erróneamente la diferencia entre las más larga de la categoría A con la más corta de la categoría B.

En 1966, los experimentos de Sherif sobre competición intergrupo, sobre los que luego volveremos, dejaron al descubierto la cuestión de que inclusive en ausencia de interacción, la mera pertenencia a un grupo generaba ciertas actitudes de rechazo y discriminación hacia el exogrupo. Intuyendo Tajfel que en la base de este hecho pudieran existir procesos de categorización realizó un importante experimento para comprobar cuáles eran precisamente las condiciones mínimas para que se produjera discriminación intergrupar, denominando a su teoría *paradigma del grupo mínimo* (1971).

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo “Relaciones entre Grupos” del libro “Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás”. Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

Para ello formalizó dos grupos de trece personas a partir de una división arbitraria, sin existencia previa de conocimiento ni conflicto interpersonal entre sus miembros. A cada grupo le asignó una categoría básica y mínima de pertenencia e identidad, (X e Y, cara y cruz, verde y azul, según los casos) y se le pidió a cada grupo que decidiera entre una serie de posibilidades de repartirse una cierta cantidad de dinero. Aunque las posibilidades eran varias, las estrategias de reparto podían resumirse en las siguientes: a) Misma cantidad para ambos, b) Máximo beneficio para el endogrupo, c) Máximo beneficio para el exogrupo, d) Máxima diferenciación a favor del endogrupo y e) Máximo beneficio conjunto. De forma sistemática, se observaron estrategias tendentes al máximo beneficio endogrupal, pero sacrificando su valor absoluto en pos de una máxima diferenciación con el exogrupo. En otras palabras, la mera percepción de pertenencia a dos grupos distintos bajo mínimas condiciones de diferenciación – categorización -, constituía una condición necesaria y suficiente para producir discriminación, de forma que se producía sesgo endogrupal asignando más recursos a los miembros del propio grupo y menos recursos a los miembros del otro grupo. En esta misma línea argumental, los estereotipos sociales, definidos como categorías o “etiquetas” asignadas a un grupo y no necesariamente objetivas o acordes con la realidad, son concebidos por Tajfel como un caso especial de categorización cuya finalidad es acentuar las similitudes intragrupalas a la vez que las diferencias intergrupales.

Teoría realista del conflicto

Para Sherif, los grupos interaccionan entre sí en la consecución de sus metas respectivas, tangibles como ciertos bienes o intangibles como estatus o poder, a menudo conseguidas a través de recursos escasos o limitados. Si estas metas son compatibles, no se origina interacción y las relaciones entre grupos pueden considerarse independientes, pero cuando estas metas son incompatibles o comunes, la interacción puede manifestarse tanto en forma de *cooperación* como de *competición*.

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo "Relaciones entre Grupos" del libro "Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás". Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

Para confirmar y explicar sus hipótesis realizó una experiencia durante cinco años con niños de once y doce años en un campamento de verano. Tras una delicada selección de la muestra controlando variables que pudieran distorsionar los resultados, diseñó el experimento según las siguientes fases: (1) Formación de dos grupos independientes, tanto con interacción previa entre sus miembros como sin ella, (2) Establecimiento de una situación de entre los grupos, de manera que sólo uno de ellos pudiera conseguir los objetivos y (3) Superación del conflicto mediante diferentes estrategias de interacción cooperativa.

De estas experiencias se confirmaron ciertas hipótesis relativas al comportamiento intergrupar: (1) Una vez establecidas las relaciones entre los grupos, los miembros de cada uno de ellos preferían a sus compañeros de grupo frente a los amigos hechos en la fase previa de interacción, (2) Antes de entrar en conflicto, en la fase de formación del grupo y mediante las interacciones individuales se producían fenómenos estructurales como la creación de roles, estatus y normas, (3) En situaciones de conflicto, se producían cambios significativos en los aspectos estructurales citados, y aparecían aspectos emocionales intragrupo como el aumento de la solidaridad y de la cohesión y aspectos emocionales intergrupo, como el aumento de la hostilidad, y (4) Tras el empleo de diferentes técnicas para reducir la tensión y el conflicto, aparecieron como poco eficaces aquellas que podían considerarse agradables y de escasa motivación al logro (como ver películas juntos, jugar o comer), pero resultaron de gran eficacia las denominadas *metas supraordenadas*, es decir, metas distintas a las que habían originado el conflicto y que no pudieran lograrse con sólo un grupo en acción, sino que exigían la colaboración o cooperación entre ambos grupos.

A raíz de esta experiencia, se han repetido con igual o parecido diseño en una gran variedad de contextos y de situaciones sociales y grupales, como en la industria, en política o en educación. Fruto de estas investigaciones algunos autores han subrayado que la incompatibilidad de metas no es requisito indispensable para que se produzcan situaciones de competición, observando que en la fase de formación de grupo, los integrantes están más preocupados por los logros de los otros grupos que por los suyos propios (Blake y Mouton,

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo "Relaciones entre Grupos" del libro "Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás". Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

1979). También Tajfel (1978) hace notar que antes de que se produzca una situación real de competición, la mera cercanía de dos grupos inicia cierto sentimiento hostil y la aparición de estereotipos, lo que posteriormente le haría profundizar en las causas reales de la discriminación intergrupo cuando no existen ventajas objetivas, ni metas incompatibles ni hostilidades previas en su teoría de identidad social.

Algunas críticas o matizaciones han venido desde la dimensión aplicada de sus hipótesis. En grupos de trabajo, por ejemplo, se ha señalado que no siempre es factible la creación de metas supraordenadas, lo que puede dar origen al enquistamiento del conflicto o al fracaso en la consecución de ciertas metas. En dichas situaciones pueden aparecer comportamientos intergrupos opuestos a la cooperación, es decir, al desprecio o a la acusación, de lo que se puede concluir que es la situación de éxito o fracaso más que la situación de cooperación lo que determina la actitud favorable o desfavorable hacia el exogrupo. Otras investigaciones han sugerido que las situaciones de éxito en la cooperación puede dar lugar a la aparición de sentimientos hostiles hacia el exogrupo, percibiendo como una amenaza la aparición de nuevas categorías que aúnen a los dos grupos en cooperación y la consiguiente pérdida de identidad intragrupal. Por último, algunos autores han señalado que las conclusiones de Sherif no explican situaciones en las que la cooperación es imposible, por ejemplo en situaciones donde uno de los grupos en conflicto posee cierto estatus dominante, justa o injustamente adquirido.

Teoría de los juegos o el dilema del prisionero

Bajo el nombre genérico de *teoría de los juegos* se enmarcan una serie de paradigmas que parten del mismo supuesto que ya enunció Sherif relativo a que los grupos compiten en sus objetivos incompatibles apareciendo inevitablemente el conflicto. Sin embargo, se difiere de aquella en considerar que la interdependencia entre los grupos adopta una forma de juego de motivaciones donde existen las mismas probabilidades de competir que de cooperar siempre en orden a conseguir el mejor de los resultados posibles.

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo "Relaciones entre Grupos" del libro "Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás". Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

El *dilema del prisionero* es una situación experimental formulada inicialmente por Thibault y Kelley en 1959 donde se pide a dos presuntos autores de un delito que elijan entre confesarse culpables o inocentes, de tal forma que si los dos confiesan, reciben una fuerte condena, si ninguno confiesa, reciben una condena suave, pero si uno confiesa y el otro no, el primero es puesto en libertad y el segundo recibe la condena más severa. A partir de esta formulación y con la finalidad de analizarse las posibles estrategias escogidas según determinados condicionantes previos, se han elaborado muchas otras donde se sustituye individuos por grupos y/o donde cambian asimismo los motivadores y ciertas variables de contexto, siendo las conclusiones más relevantes las siguientes: (1) En términos generales, se suelen elegir estrategias de competición incluso cuando el resultado es negativo para las partes, mayor tendencia conforme aumenta el tamaño del grupo, (2) Comparando individuos y grupos, aparece que los grupos resultan más competitivos y desconfiados que los sujetos individuales, y (3) No obstante, aumenta la predisposición a la cooperación cuando a) la otra parte tiene credibilidad o prestigio, b) existe posibilidad de nuevas interacciones, c) existe historia de cooperación exitosa, y d) existen expectativas de cooperación en la otra parte.

Teoría de la identidad social.

El modelo de la categorización antes mencionado ofrece una explicación simple y poderosa de la discriminación intergrupala mínima, pero existe sin embargo una limitación importante: no puede explicar realmente la asimetría valorativa en juicios, estereotipos y prejuicios del endogrupo respecto del exogrupo. O dicho en otras palabras, no explica porqué el endogrupo (y no el exogrupo) queda siempre mejor parado. Para responder a lo que se ha dado en llamar *distintividad positiva* se necesita un nuevo concepto, brillantemente elaborado por Tajfel y Turner (1979) denominado *Identidad Social* (TIS).

La TIS no es estrictamente una teoría, sino todo un enfoque teórico que intenta explicar el comportamiento social y más concretamente el comportamiento intergrupala desde una óptica

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo “Relaciones entre Grupos” del libro “Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás”. Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

integradora y coherente. Aunque sus desarrollos más importantes los lidera Tajfel entre los años 1979 y 1986, sus primeras reflexiones giraron en torno al proceso de *categorización* y posteriormente al de *discriminación intergrupala o paradigma del grupo mínimo*, ambos conceptos mencionados ya en apartados anteriores. La línea argumental de la teoría, expuesta con brillantez por Gil Rodríguez puede resumirse como sigue:

- Las personas hacen uso de *categorías* para ordenar, simplificar y comprender mejor la realidad social. Este proceso permite que las propias personas se adscriban así mismas y a los demás a ciertos grupos particulares y que guardan relación con el sexo, la raza, la clase social, etc. Dos de éstas categorías resultan claves: los miembros de mi grupo (nosotros) y los miembros del otro grupo (ellos).
- El sentido de *identidad social* que tienen las personas está determinado por su pertenencia a distintos grupos. La identidad constituye la parte del autoconcepto que está ligada al conocimiento que el sujeto tiene de pertenecer a ciertos grupos sociales y a la significación emocional y evaluativa resultante.
- Las personas, por otra parte, prefieren tener un autoconcepto positivo en vez de negativo, y dado que buena parte de este autoconcepto se desarrolla a través de la pertenencia a distintos grupos, es lógico que quieran pertenecer a grupos socialmente valorados. Como el criterio de valor no es absoluto, sino relativo, las personas establecen comparaciones con otros grupos (concepto heredado de la teoría de la comparación social de Festinger, 1954).
- El resultado de las comparaciones es crucial: (a) Si el resultado de la comparación es positivo, los sujetos incrementan su autoestima e intentarán conservar y extender su superioridad, y (b) Si el resultado es negativo (identidad social insatisfactoria y consecuente baja autoestima), surgirá un deseo de cambio materializado según determinadas estrategias. En el caso de grupos estratificados según relaciones jerárquicas percibidas como legítimas y estables, los miembros del grupo desfavorecido interiorizan y asumen su inferioridad y optan por estrategias individuales: *movilidad social* (pasarse al exogrupo o a otro grupo mejor valorado) o, caso de que esto sea imposible, la

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo "Relaciones entre Grupos" del libro "Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás". Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

comparación interpersonal (dentro del propio grupo, compararse con personas más desfavorecidas). Por el contrario, en el caso de grupos pobremente estructurados y/o inestables, se opta por estrategias colectivas como *creatividad social* (creando nuevas dimensiones de comparación), *redefinición de atributos* (reconvirtiendo el valor de sus atributos negativos) o *comparación social* (planteando una competición abierta y directa con el exogrupo con el deseo de mejorar su posición a través de acciones colectivas).

7.- DESARROLLOS DE LA TIS Y OTRAS EXPLICACIONES INTERGRUPALES

La TIS, como teoría generalista y de amplio alcance, ha dejado un buen número de investigaciones de menor nivel pero igualmente relevantes en su dimensión aplicada, sobresaliendo los estudios sobre *comparación social, discriminación, estereotipos, poder, estatus, resolución de conflictos, equidad, etc.*, así como intentos integradores de todos ellos.

Comparación social, estereotipos y discriminación

Se ha dado en llamar grupos de referencia a aquellos con los que el individuo se identifica o desea identificarse. Una encuesta realizada durante la IIGM con soldados americanos puso en evidencia que los Negros del Sur juzgaban menos negativamente las privaciones de la vida militar que los Negros del Norte. El motivo residía en que tanto unos como otros comparaban sus condiciones de vida, iguales, con sus compatriotas de las ciudades, las primeras peores que las segundas, concluyéndose que cuando el grupo de referencia de una persona corresponde a su grupo de pertenencia, la comparación social es un elemento de integración, pero cuando el grupo de referencia es distinto al de pertenencia, la persona, como tiende a tomar a aquél como modelo, corre el peligro de sentirse aislada y rechazada por su grupo de pertenencia.

El modelo de categorización explica este fenómeno proponiendo la idea de que, cuando la comparación se realiza entre el grupo de pertenencia y otro grupo que no es el de referencia,

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo “Relaciones entre Grupos” del libro “Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás”. Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

las personas tienden a desencadenar los dos procesos siguientes: (1) Una tendencia a percibir los dos grupos según categorías diferentes, y (2) Una tendencia a acentuar las diferencias entre los grupos (*diferenciación intercategorial o intergrupo*), disminuyendo así las diferencias en el interior de cada uno de estos grupos (*homogeneización intercategorial o intergrupo*). Desde este punto de vista, aparece un *estereotipo social* cuando se acentúan y generalizan las categorías asignadas al exogrupo, pudiendo ocurrir también una desvalorización de categorías, percibiéndose el endogrupo con categorías positivas – se hablará entonces de *etnocentrismo* -, y asignando al exogrupo categorías negativas. Un *prejuicio* sería entonces una opinión desfavorable frente a un grupo social, y como consecuencia, frente a sus miembros.

Por otro lado, como la identidad social reposa sobre la diferenciación intercategorial, los grupos dificultarán la entrada de nuevos miembros evitando con ello la entrada de nuevas categorías (muchas veces racionalizadas mediante prejuicios). La *discriminación* consistiría entonces en hacer impermeable la frontera entre el grupo de pertenencia y los de no-pertenencia, mediante procesos de desvalorización y hostilidad.

No obstante, para muchos autores no existe una relación tan clara entre diferenciación e identidad social. Para Oaker y Brown (1986), por ejemplo, puede existir una fuerte identificación endogrupal inclusive en ausencia de diferenciación o discriminación exogrupal, aunque no así con la aparición de conflicto, que propusieron como una variable altamente predictiva para la discriminación. Para estos autores, la noción de identidad social como autodefinición meramente cognitiva o como sentimiento de pertenencia es demasiado estrecha. En sus palabras “*quizás necesitemos pensar en la pertenencia grupal no como contribuyente del autoconcepto o la autoestima, tal y como propone la TIS, sino como proveedora de diversas interpretaciones sociales o ideológicas para los individuos*”. Dicho de otra manera, puede ocurrir un fuerte sentimiento de apego o identificación como resultado del valor que cada individuo dé a ciertas categorías no necesariamente excluyentes, como políticas, morales, o incluso de interés práctico o material.

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo "Relaciones entre Grupos" del libro "Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás". Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

a) Estatus y legitimidad percibida

Es un hecho que la mayoría de los conflictos entre grupos ocurren cuando entre éstos existen diferentes percepciones de poder, estatus o mayorías numéricas. Por ejemplo, Turner y Brown (1978) concluyeron que la ilegitimidad percibida en las relaciones de estatus va asociada a un aumento de la diferenciación intergrupala, afirmando que en situaciones inestables, los grupos de bajo estatus aumentan la diferenciación cuando perciben ilegitimidad en el sistema de estatus, y los grupos de alto estatus lo hacen cuando perciben el sistema como legítimo. Ellermers y colaboradores (1988) analizaron las relaciones entre el estatus, la identificación con el grupo, y la *permeabilidad del límite*, es decir, la percepción que tienen los miembros de los grupos respecto de la facilidad para cambiar a otros grupos. Encontraron que a) En términos generales, existe mayor identificación con el grupo cuando éste tiene un mayor estatus y b) Los miembros de grupos de alto estatus expresan mayor identificación con su grupo si perciben una alta permeabilidad o posibilidad de cambio que en el caso de que la perciban baja, mientras que con bajo estatus, ocurre lo contrario: los miembros muestran menor apego y afiliación con su grupo si perciben sus fronteras como permeables. Por último, en un reciente estudio de Sachdev y Bourhis (1991), pudo constatarse que los grupos de alto estatus eran los más discriminatorios, se sentían más satisfechos y se identificaban más con su grupo. Así, mientras que los primeros utilizaban preferentemente estrategias de diferenciación, los de bajo estatus preferían estrategias de máxima ganancia endogrupal y máxima ganancia conjunta. Parecidos resultados obtuvieron con la variable mayoría/minoría, observándose que los grupos mayoritarios escogían estrategias de máxima diferenciación y discriminación. De estos y otros estudios paralelos podría concluirse que:

(1) En términos generales, se observa en todos los grupos un sesgo endogrupal, de forma que todos los sujetos prefieren a su grupo, independientemente de su poder, su estatus o su peso numérico. (2) Tanto los grupos de elevado poder como los de elevado estatus, muestran marcado comportamiento discriminatorio. Más concretamente, los de elevado estatus

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo "Relaciones entre Grupos" del libro "Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás". Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

presentan mayor comportamiento discriminatorio e identidad social más positiva. (3) Cuando el estatus de un grupo se combina con otras variables como poder o tamaño, se comprueba que no son los grupos en que se dan todas las condiciones favorables los que más discriminan, sino aquellos que teniendo superioridad pueden aún mejorar o perciben alguna amenaza, por ejemplo a través del aumento del número de exogrupo. También las condiciones óptimas de poder parecen favorecer un cierta generosidad. (4) En cuanto a los grupos en condiciones desfavorables, para que se produzca discriminación tienen que tener algún elemento a su favor, por ejemplo cierto poder. Cuando coinciden condición minoritaria, ningún poder y bajo estatus, no se produce discriminación. Es decir, que a la hora de diferenciarse, tiene que haber alguna posibilidad realista de que el intento tenga éxito. (5) También cuando se combina bajo estatus pero alto poder, se observa una alta discriminación hacia el exogrupo de alto estatus (lo que no ocurría con alto estatus y bajo poder). Ello pone de manifiesto la importancia del poder, y no del estatus, para que aparezcan comportamientos discriminatorios. (6) En los grupos de bajo estatus, los sujetos cuando tienen posibilidad de abandonarlos, porque sus fronteras son permeables o porque tienen capacidades altas, se produce un descenso de la identificación.

b) *El reparto de recursos y la justicia social*

Aquellos comportamientos intergrupales que incluyen un reparto de recursos, han intentado recientemente explicarse desde las teorías de la *equidad* y de la *privación relativa*.

La *teoría de la equidad* plantea el deseo de alcanzar una relación justa en el reparto de recursos, es decir, que la relación entre contribuciones y resultados de un grupo resulte equivalente a la del otro grupo. En situaciones percibidas como injustas, los sujetos experimentan malestar y descontento y pueden realizar ajustes materiales o psicológicos, muchas veces promovidos por los grupos dominantes con el fin de justificar como legítimas y equitativas ciertas situaciones ventajosas para ellos. Ello explica situaciones aparentemente paradójicas como la falta de movilización en situaciones claramente injustas y

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo “Relaciones entre Grupos” del libro “Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás”. Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

desfavorecedoras para determinados grupos. Pero si estos ajustes no funcionan y/o el grupo dominante no está dispuesto a realizar los cambios necesarios, entonces el comportamiento de los grupos desfavorecidos puede traducirse en movimientos violentos o reivindicativos.

La magnitud y el alcance de estos actos va a depender de la percepción que tienen el grupo desfavorecido de la contradicción entre su estado actual (capacidades) y el que consideran justo (expectativas), siempre en base a comparaciones que realizan consigo mismos en el pasado o con otros grupos. Este desajuste, llamado *privación relativa*, puede adquirir tres formas: (1) privación decremental: las expectativas se mantienen constantes pero las capacidades disminuyen, (2) privación aspiracional: las capacidades se mantienen constantes y aumentan las expectativas, y (3) privación progresiva: las expectativas y las capacidades aumentan.

Asimismo, la teoría establece como requisitos para que se produzca privación relativa los siguientes: a) que el grupo sea consciente de que otro grupo posee un valor dado, b) que el grupo desee poseer dicho valor, c) que se sienta acreedor del mismo, d) que perciba posibilidades para su obtención y e) que no se autculpabilice de la carencia del mismo, dando todo ello como resultado bien una *privación egoísta o interpersonal* (se compara el sujeto con los otros miembros) o una *privación fraternal o intergrupala* (se compara un grupo con otros grupos). La privación egoísta generalmente conduce a sentimientos de ira y envidia, abocando a síntomas depresivos, mientras que la privación fraternal provoca intentos activos de cambio social. Esta última, íntimamente ligada a la teoría de la identidad social, contribuye a explicar el proceso por el que los sujetos llegan a percibir las relaciones como ilegítimas e inestables, y por lo tanto inseguras.

c) La resolución de conflictos

Cada una de las teorías revisadas en este capítulo se han enfocado según su capacidad para explicar conductas intergrupales, - agresión, autoritarismo, discriminación, prejuicio... -

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo "Relaciones entre Grupos" del libro "Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás". Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

capaces de generar conflicto, pero aún no se ha dicho nada sobre su capacidad para explicar o resolver los conflictos planteados.

Desde la *teoría realista del conflicto*, se propone la creación de metas supraordenadas que inciten a la cooperación. Demostrada en multitud de experiencias su eficacia, ésta debe matizarse, pues en el caso de que en su implementación no se tenga en cuenta a) una división del trabajo encomendado a cada grupo, y b) una asignación diferencial de roles a cada grupo, podría agudizarse aún más la discrepancia entre grupos al culparse mutuamente de la responsabilidad del fracaso.

Desde los estudios individualistas de Allport, es importante mencionar la *hipótesis del contacto*, orientada a la reducción de los prejuicios. En ella, se parte de la intuición de que los prejuicios se producen por cierta ignorancia, proponiendo en consecuencia la necesidad de que las partes se conozcan mutuamente a través de contactos e interacciones. Este contacto, según Allport, no puede ni debe ser indiscriminado, sino que debe realizarse bajo las condiciones de que a) sea frecuente, prolongado y cercano, b) esté orientado al logro de una meta común, a través de la cooperación, c) cuente con apoyo explícito y sancionado por una autoridad y d) se realice entre grupos de igual o parecido estatus y poder. A pesar del atractivo de la teoría, se presentan como limitaciones el hecho de que la proximidad puede acentuar diferencias previas que dificulten aún más la cooperación y que el contacto entre personas concretas no asegura la generalización a todo el grupo.

La *teoría de los juegos* es una de la que más investigaciones sigue desarrollando en la solución de conflictos. Bajo el nombre genérico de *negociación*, entendida como el intercambio recíproco y gradual de concesiones, se han planteado como estrategias las siguientes: (1) *Realización de concesiones*: cambiar a una demanda de menor valor. (2) *Dominación*: persuadir a la otra parte para que realice concesiones, mediante amenazas o compromisos posicionales. (3) *Solución de problemas*: realizar intentos por encontrar alternativas que satisfagan los objetivos de las dos partes. (4) *Desaceleración del conflicto*:

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo "Relaciones entre Grupos" del libro "Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás". Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

empleo de tácticas de contienda cada vez menos extremas. (5) *Iniciativas conciliadoras*: a cargo de una de las partes. (6) *Mediación*: implicación de terceras partes con el objetivo de que los contendientes alcancen un acuerdo negociado. (7) *Arbitraje*: decisión tomada por una tercera parte cuyo veredicto hayan acordado acatar los contendientes. (8) *Consultoría*: realizar encuentros con miembros de ambas partes, con el fin de que, con la ayuda de consultores y expertos, desarrollen habilidades de comunicación donde exista una percepción más profunda de la situación y de la posición de los contendientes, y (9) *Mantener la paz*: empleo por una tercera parte de medidas de fuerza y amenaza para limitar las acciones hostiles entre los contendientes.

Evidentemente que el uso de una o varias estrategias dependerá de muchos factores entre los que destacan el tamaño de los grupos en conflicto, la voluntad de llegar a un acuerdo, la gravedad de las consecuencias, etc., teniendo como ejemplos más sobresalientes las mesas de negociación sindical, acuerdos políticos entre varios partidos o, ya en el plano bélico, los tratados de paz, y más recientemente la escalada armamentística de la guerra fría o las estrategias de la ONU para el mantenimiento, implementación o imposición de paz.

Por último, la *teoría de la identidad social*, pretende resolver la cuestión a un nivel más profundo de procesos cognitivos, con el objetivo de contrarrestar el favoritismo endogrupal y la discriminación exogrupal. Las principales medidas propuestas son: (1) *La individuación por descategorización*: que consiste en redefinir a los miembros del exogrupo como individuos, proporcionando información personalizada de forma que se difuminen las barreras que crean las categorías nosotros/ellos y reduciendo la percepción de homogeneidad del exogrupo. (2) *Recategorización en un grupo único*: que consiste en focalizar la atención en una categoría de identificación supraordenada, que incluya endogrupo y exogrupo en una única representación de grupo social, y (3) *Cruce de categorías*: que se basa en la idea de que las personas pertenecen de forma simultánea a varias categorías, y que mientras unas tienen el efecto de diferenciar, otras lo tienen de asimilar. Cruzar categorías consiste pues en introducir

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo "Relaciones entre Grupos" del libro "Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás". Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

una categoría (p.ej. clase social alta-clase baja) que asimile a los grupos diferenciados previamente por una categoría excluyente (p. ej. español-marroquí).

8.- BIBLIOGRAFIA

- Adorno, T.V. (1950): *La personalidad autoritaria*, Buenos Aires: Editorial Proyección, 1965.
- Allport, F.H. (1924): *Social Psychology*, Boston, MA: Houghton Mifflin.
- Asch, S.E. (1952): *Psicología Social*, Buenos Aires: Eudeba, 1964.
- Bales, R.F. (1950): *Interaction Process Analysis*, Cambridge, MA: Addison-Wesley.
- Bavelas, A. (1950): *Patrones de comunicación en grupos orientados a la tarea*, México:Trillas,1971.
- Blake, R.R. y Mouton, J.S. (1964): *The Managerial Grid*, Houston, TX: Gulf.
- Brewer, M.B. y Brown, R.J. (1998): *Intergroup Relations*, Nueva York: McGraw-Hill.
- Brown, R.J y Turner, J.C. (1978): *Intergroup behaviour*, Oxford: Blackwell.
- Deutsch, M. (1949): *A theory of cooperation and competition*. Human Relations, 2, 129-152.
- Dollard, J., Doob, L., Miller, N. Mowrer, O. y Sears, R. (1939): *Frustration and Agression*, New Haven, CT: Yale University Press.
- Durkheim, A.E. (1895): *Las reglas del método sociológico*, Madrid: Morata, 1978.
- Ellemers, N., Van Knippenberg, A., De Vries, N. y Wilke, H. (1988): *Social Identification and permeability of group boundaries*, European Journal of Social Psychology, 18, 497-513.
- Festinger, L. (1950): Comunicación Social Informal, en D. Cartwright y A. Zander (eds.): *Dinámica de grupos. Investigación y Teoría*. México: Trillas, 1971.
- Fiedler, F.E. (1967): *A Theory of Leadership Effectiveness*, Nueva York: McGraw-Hill.
- Freud, S. (1921): *Psicología de las masas*, Madrid: Alianza, 1969.
- Gil y Alcover (1999): *Introducción a la psicología de los grupos*, Ediciones Pirámide.
- Heider, F. (1958): *The Psychology of Interpersonal Relations*, Nueva York: John Wiley & Sons.
- Janis, I.L. (1972): *Victims of Groupthink*, Boston: Houghton-Mifflin.
- Le Bon, G (1895): *Psicología de las masas*, Madrid: Morata, 1983.
- Lewin, K. (1962): *La teoría de campo en la ciencia social*. Barcelona: Paidós, 1988.
- Moreland, R.L., Hogg, M.A., y Hains, S.C. (1994): *Back to the future: Social Psychological research on groups*, Journal of Experimental Social Psychology, 30, 527-555.
- Moscovici, S. (1961): *Social Influence and Social Change*, Londres: Academic Press.
- Newcom, T.M. (1950): *Manual de Psicología Social*, Buenos Aires: Eudeba, 1964.
- Sachdev, I. y Bourhis, R.Y. (1991): *Power and status differentials in minority and majority group relations*, European Journal of Social Psychology, 21, 1-24.
- Sherif, M. (1936): *The Psychology of Social Norms*, Nueva York: Harper
- Sherif, M. (1966): *Group Conflict and Co-operation. Their Social Psychology*, Londres: Routledge & Kegan Paul.

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo "Relaciones entre Grupos" del libro "Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás". Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

- Tajfel, H. (1978): *Differentiation between Social Groups. Studies in the Social Psychology of Intergroup Relations*. Londres: Academic Press.
- Tajfel, H. y Turner, J.C. (1986): La teoría de la identidad social de la conducta intergrupar, en J.F. Morales y C. Huici (eds.): *Lecturas de Psicología Social*, Madrid: UNED, 1989.
- Thibaut, J.W. y Kelley, H.H. (1959): *The Social Psychology of Groups*, Nueva York: Wiley.
- Turner, J.C. (1982): *Towards a cognitive redefinition of the social groups*, en H. Tajfel (ed.): *Social identity and intergroup relations*, Cambridge: University Press.
- Turner, R.H. y Killian, L.M. (1972): *Collective Behaviour*, Englewoods Cliffs, NJ: Prentice-Hall
- Zimbardo, P.G. (1969): *The human choice*, en W.J. Arnold y D. Levine (eds.): *Nebraska Symposium on Motivation*, Lincoln: University.