

PERCEPCIONES

[Educación Intercultural. Análisis y resolución de conflictos. Cap. 2. Colectivo Amani, Edit. Popular]

1. LAS PERCEPCIONES QUE TENEMOS DE LOS DEMÁS

1.A. Estereotipos.-

- ❖ Diferentes formas para definirlo:
 - * Rasgos atribuidos a un grupo.
 - * Imagen simplificada sobre los miembros de un grupo.
 - * Creencias que atribuyen características a miembros de un grupo.

“Los catalanes son peseteros”
 “Los andaluces son unos vagos”
 “Los madrileños son unos chulos”
- ❖ Los estereotipos - son compartidos por mucha gente,
 - se atribuyen a una persona no como individuo, sino como miembro de un grupo.

GITANO	MUJER	MARROQUÍ
- Comerciante	- Sensible	- Delincuente
- Buen cantante	- Débil	- Fundamentalista
- Patriarcal	- Expresiva	- Sucio



❖ Pueden clasificarse en 3 grupos:

- positivos: “los gitanos son buena gente”
- neutros: “los suecos son altos”
- negativos: “los negros son guarros”

❖ Características:

- Resistentes al cambio
- Simplifican la realidad
- Generalizan
- Completan la información cuando ésta es ambigua
- Orientan expectativas
- Se recuerda con mas facilidad la información congruente

1.B. Prejuicios.-

❖ Los prejuicios introducen un elemento de **emoción y de acción**.

❖ *Juicios previos no comprobados, favorables o desfavorables, acerca de un individuo o grupo, que tienden a la acción en un sentido congruente.*

-Algunos autores reservan "prejuicio" a la dimensión afectiva y emocional, y llaman "discriminación" a lo conativo o comportamental del prejuicio

❖ Al igual que los estereotipos, pueden ser positivos y negativos, y atribuirse a un individuo o a un grupo.



Radiografía de las actitudes (a. Predisposición a actuar antes de ejecutar un comportamiento o conducta que puede estar influenciado, por algún tipo de componente del carácter personal.; b. predisposición positiva o negativa hacia algo o alguien, se compone de 3 partes: lo afectivo, cognitivo y lo conductual)

Pienso	Siento	Actúo
Delincuente Ya era hora	Miedo Alegría	Corro huyendo Me acerco

C. Cognitivo
Estereotipo

C. Emotivo
Prejuicio

C. Conativo
Discriminación

1.C. Discriminación.-

- ❖ Componente **comportamental** de los prejuicios negativos.
- ❖ La discriminación puede ser directa: agresiones físicas o verbales; o indirecta: legislación, lenguaje, actitudes, curriculum oculto, etc.



2. CÓMO SE FORMAN LAS PERCEPCIONES

2.A. Cómo se forman los estereotipos (interior de la persona).- Procesos cognitivos individuales

- ❖ **La categorización social:** simplificar o sistematizar la abundante y compleja información que las personas recibimos del medio, para adaptarnos a este. Estímulos materiales (sillas: sillas con o sin respaldo, con o sin brazos...) y estímulos sociales (personas: negros, blancos, mujeres, hombres...)
- ❖ **La comparación social:** si existen dos categorías diferentes es para poder **marcar las diferencias entre si**. Los estereotipos al simplificar la realidad marcan y **exageran las diferencias** entre categorías. Cognitivamente solemos exagerar las diferencias entre los distintos grupos sociales, se organizan mejor en grupos lo que se diferencia más entre sí.
- ❖ **La atribución de características:** las categorías sociales no se limitan a codificar y organizar estímulos, también tienen efectos sobre la selección y a **evaluación de la información**, sobre juicios, creencias, predicciones...y sobre las conductas.



Los estereotipos no son meros organizadores de la información:

1. **Organizan** la información simplificando la realidad
2. **Marcan las diferencias** entre categorías sociales seleccionando la información que diferencia o creando diferencias cuando no existen.
3. **Atribuyen características** a cada categoría pasando de ser receptores de información a generadores de conducta. Nos aportan información sobre lo que se puede esperar de un miembro de tal o cual categoría, expectativas que podemos tener, como podemos comportarnos...

2.B. De dónde vienen los estereotipos: peso social.-

- Los agentes de socialización transmiten valores que hacen que la sociedad se reproduzca: tras el estereotipo siempre hay un valor.

- ❖ **La familia:** adquirimos nuestra identidad social (experiencia de pertenencia a diferentes grupos sociales), y aprendemos cómo vemos a las personas de otros grupos sociales diferentes al nuestro, cómo nos sentimos ante lo diferente y cómo actuar ante los demás.



- ❖ **La escuela:** contexto donde se comienza a tener experiencias de relación con otros diferentes a nosotros. Transmite valores a través de contenidos impartidos (ausencia de referencia al pueblo gitano) y a través del currículo oculto(composición de alumnos en clase, relaciones que se fomentan, actitudes del profesorado...)
- ❖ **Medios de comunicación:** transmisión de valores a través del medio social en el que nos movemos. Tienen un papel relevante en la socialización de la infancia y en la transmisión de valores como competitividad, poder de la fuerza, superación....
- ❖ **Lenguaje:** las palabras que utilizamos en las diferentes expresiones tienen connotaciones estereotipadas y prejuiciosas.



3. MECANISMOS PSICOLÓGICOS QUE MANTIENEN LAS PERCEPCIONES

3.A. La resistencia.-

Los estereotipos son muy resistentes al cambio, hasta se exageran en la función de la comparación social. Con ello se **mantiene el sistema de valores: así reconozco que mi grupo tiene unos valores frente a grupos con otros valores.** Distintividad entre grupos sociales: si veo a un negro (grupo distintivo) vender droga en la calle (comportamiento distintivo), consolidaré el estereotipo "los negros venden droga" (grupo = comportamiento).

3.B. Las expectativas.-

Si tengo el estereotipo "los negros venden droga", ya sé lo que puedo esperar de un negro en un parque. Pero si ese negro está esperando a una amiga, **mi estereotipo no cambiará, sino la codificación que hago de la información:** "va a llevarla a su casa para enseñarle la mercancía". El estereotipo, por tanto, orienta las expectativas.

3.C. El efecto de autocumplimiento.-

También nosotros mismos **tendemos a actuar según a las expectativas** que creemos que tienen de nosotros. Por ejemplo, el efecto Pigmalión: el niño acaba comportándose según las expectativas del profesor.

3.D. Memorización.-

Recordamos mejor lo que es congruente con el estereotipo. Si tengo el estereotipo "los dominicanos son muy ruidosos", recordaré las veces que los he visto armando jaleo, y no aquellas que estaban tranquilos. También se recuerda mejor la información que no es congruente con nuestros estereotipos, lo cual no quiere decir que el estereotipo vaya a cambiar.

