



COMILLAS
UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS Y
SOCIALES

**La hipótesis del contacto en la reducción del prejuicio:
críticas y reflexiones**

Autora: Lina Gryj Rubenstein
Directora: María Prieto Ursúa

Madrid
2018/2019

Índice

1. Introducción	3
2. Conceptos clave: estereotipo, discriminación y prejuicio.....	4
2.1. Estereotipo	4
2.2. Discriminación.....	5
2.3. Prejuicio	6
3. El contacto intergrupal: el contacto directo y el indirecto	8
3.1. El contacto directo	8
3.2. El contacto indirecto	9
4. La evidencia empírica de la hipótesis del contacto.....	10
4.1. Evidencia empírica del contacto directo	11
4.2. Evidencia empírica del contacto extendido	12
4.3. Sobre la generalización de los efectos del contacto.....	15
5. Factores que afectan los efectos del contacto.	15
5.1. Mediadores del contacto: los procesos afectivos	15
5.2. La influencia del contexto en la reducción del prejuicio	17
5.3. El efecto del estatus social en la reducción del prejuicio.....	18
5.4. Intervenciones de contacto en regiones conflictivas.....	19
6. Otras consideraciones sobre la teoría del contacto	19
6.1. La reducción del prejuicio y el modelo de acción colectiva.....	19
6.2. La asimetría del contacto positivo y negativo: la advertencia del contacto.....	22
6.3. Otros modelos de intervención para la reducción del prejuicio.....	24
7. Discusión.....	24
8. Conclusiones.....	26
Referencias bibliográficas.....	28
Anexos	33

*“Cualquiera que haya destruido un prejuicio, un solo prejuicio,
es un bienhechor de la humanidad”
Nicolás de Chamfort*

1. Introducción

Ante la preocupación por crear sociedades más justas, tolerantes e integradas, la reducción del prejuicio, a través de intervenciones de contacto intergrupales, se ha presentado en las últimas décadas como una de las metas centrales para lograrlo. A partir de diversos experimentos sobre contacto intergrupales¹ y de una revisión de los estudios sobre el tema escrita por Robin Williams Jr. en 1947, Allport postula la hipótesis del contacto en 1954 en su libro *La naturaleza del prejuicio*.

Allport plantea que es posible reducir la hostilidad intergrupales a través de juntar miembros de diferentes grupos en encuentros cara a cara, y este encuentro debía ser entre participantes de igual estatus, en un ambiente de cooperación para la consecución de metas comunes y con apoyo institucional. Advierte que si el contacto es negativo, es decir si el encuentro entre diferentes grupos está marcado por una amenaza u hostilidad directa, podría llevar a empeorar las relaciones intergrupales (Allport, 1977).

A partir del trabajo de Allport, hasta la fecha se han realizado infinidad de estudios en los que se ha podido demostrar empíricamente – a través de estudios de campo, encuestas, experimentos de laboratorio y con diversos grupos objetivos – que el contacto intergrupales en condiciones óptimas, mejora las actitudes entre los miembros de diferentes grupos. Mas aún, se ha encontrado que el éxito en la reducción del prejuicio no se limita a las intervenciones directas, sino que en la actualidad se llevan a cabo intervenciones exitosas a través del contacto indirecto en sus diversas formas: contacto extendido, vicario, imaginado y virtual (Lemmer y Wagner, 2015).

En este trabajo presentaré algunos de los hallazgos, críticas y reflexiones que se han hecho alrededor de este tema con el fin de plasmar, aunque sea parcialmente, cuál es la

¹ Brophy (1946) fue uno de los primeros en realizar un estudio sobre el contacto interracial en el cual observó que a partir de una política de desegregación de la Marina Mercante estadounidense que obligaba a trabajar juntos a marineros blancos y negros, los primeros mostraban actitudes más positivas hacia sus compañeros negros que antes de dicha política. En 1951 Deutsch y Collins llevaron a cabo un estudio de mayor rigor metodológico, en el cual entrevistaron a las mujeres blancas que vivían en dos unidades de vivienda de interés social: la primera ubicada en Newark en donde se asignaron edificios separados a población blanca y negra; la segunda, ubicada en Nueva York, en donde la asignación de los apartamentos se hizo sin considerar la raza o las preferencias personales, por lo que en un mismo edificio se podía encontrar tanto a familias negras como blancas. Los investigadores encontraron que en el conjunto de Nueva York las mujeres blancas tenían un contacto más cercano con sus vecinas negras, sentían más simpatía por ellas que las de Newark y expresaban mayor apoyo por los proyectos de vivienda interracial (Pettigrew y Tropp, 2006).

discusión sobre las limitaciones y aciertos de la investigación en el tema y algunas líneas de investigación que se postulan para el futuro.

2. Conceptos clave: estereotipo, discriminación y prejuicio²

Prejuicio, estereotipo y discriminación son tres conceptos fundamentales para entender las relaciones intergrupales. Aunque son tres fenómenos altamente relacionados, cada uno hace referencia a un aspecto distinto y a una manifestación particular de la hostilidad intergrupal, por lo que es importante hacer una delimitación conceptual de cada uno de ellos.

La mayoría de los investigadores conciben el prejuicio como una actitud en la cual, como en toda actitud, se distinguen tres componentes: el componente cognitivo, que son los *estereotipos* (p. ej. las creencias sobre un grupo), el afectivo, que es el *prejuicio* (p. ej. sentimiento de desprecio) y el comportamental, que se refiere a la *discriminación* (p. ej. acciones negativas hacia un grupo específico) (Dovidio, Hewstone, Glick y Esses, 2010).

2.1. Estereotipo

Los estereotipos son creencias a partir de las cuales las personas hacen generalizaciones simplistas sobre un grupo de personas, asignándole características idénticas a todos sus miembros, sin considerar las variaciones reales que existen entre ellos. Los estereotipos no solo influyen en la forma en la cual un sujeto percibe y procesa la información sobre los miembros de un grupo externo, sino que también pueden afectar sus reacciones emocionales hacia ellos (Dovidio et al., 2010).

En etapas tempranas de la investigación, los estereotipos se concebían como una forma de pensamiento inflexible y erróneo. Investigaciones recientes reconocen la funcionalidad de la categorización, es decir el agrupar o clasificar personas o cosas en relación a un atributo común, que permite simplificar y hacer frente a realidades complejas. Debido a la limitada capacidad cognitiva del ser humano, categorizar es natural y necesario. Sin embargo también se ha advertido el carácter limitante de los estereotipos, los cuales predisponen a los sujetos a prestar mayor atención a conductas o características que confirman sus creencias. Esto se puede ejemplificar en la relación que se establece entre los miembros de un grupo de mayor estatus con miembros de menor estatus. El comportamiento de los miembros del grupo dominante, por lo general estará influido por las expectativas

² A lo largo de este trabajo hablo indistintamente de mayorías, grupos aventajados o grupos dominantes y de minorías o grupos desaventajados; reconozco que es una simplificación de la realidad ya que existen sociedades en las cuales la población mayoritaria es objeto de discriminación y se encuentra en mayor desventaja.

sesgadas que tiene del grupo de menor estatus, y los miembros de este último, aunque muchas veces de forma no consciente, suelen comportarse de tal forma que confirmen las expectativas de los primeros (Dovidio et al., 2010).

Allport estableció una diferencia entre juicio temporal y prejuicio: el primero se va transformando fácilmente con base en la información que recibe, mientras que el segundo es muy difícil de modificar, aún cuando la información que se tiene induciría a cambiarlo. De ahí que no todas las categorizaciones lleven necesariamente a un prejuicio. Hay categorizaciones “débiles” que no generan actitudes negativas porque el sujeto las considera como emocionalmente irrelevantes. Un prejuicio es una valoración dogmática que va acompañada de emociones hostiles. La categorización que lo acompaña establece diferencias rígidas y bien establecidas entre el propio grupo y los otros (Rus y Madrid, 1998).

Los estereotipos no tienen necesariamente una carga afectiva ni llevan inevitablemente a la discriminación. Sin embargo al influir sobre las percepciones, juicios e interpretaciones, los estereotipos pueden suscitar reacciones emocionales y acciones en contra de un grupo o de sus miembros (Dovidio et al., 2010).

2.2. Discriminación

La discriminación se refiere a las conductas o acciones diferenciadas hacia un grupo social o hacia sus miembros. Es la manifestación observable del prejuicio. El trato desigual puede estar dado por acciones que buscan activamente dañar o quitar ventaja a un individuo o grupo, o por acciones más sutiles, que injustamente favorecen al propio grupo (favoritismo), creando así una desventaja relativa para otros grupos. La discriminación entonces se puede entender como las acciones que buscan promover, mantener y reforzar las ventajas y posición favorable del propio grupo a expensas de otros grupos (Dovidio et al., 2010).

Allport argumentaba que el sesgo predominante en las relaciones intergrupales era el favoritismo hacia el propio grupo más que las respuestas abiertamente negativas y dañinas hacia el grupo externo. Esto se ha comprobado en diversas investigaciones tanto de corte social como psicológico. Diversos autores proponen que cuánto más intensas sean las emociones que suscite un grupo externo sobre el interno, habrá mayor movilización del grupo interno para dañar activamente al externo. Así por ejemplo, si el grupo externo viola las normas del interno, podrá elicitar desprecio y evitación, que son emociones mucho menos intensas que una reacción de miedo que podría provocar que se perciba a un grupo como amenazante. En este último caso hay mayor probabilidad de que aparezcan acciones hostiles del grupo interno hacia el externo (Dovidio et al., 2010).

Es importante señalar que la discriminación sutil que se origina por los favoritismos dentro del propio grupo puede ser tan nociva como la más activa y evidente por varias razones. La primera, porque es un tipo de discriminación que pasa desapercibida, ya que suele haber poca o nula conciencia del sujeto de estar cometiendo una injusticia y es difícil que otros reconozcan estos actos como discriminatorios; y la segunda es que estas acciones perpetúan las desigualdades, al dar ventajas al grupo dominante y poner barreras al grupo o grupos externos (Dovidio et al., 2010).

2.3. Prejuicio

El prejuicio se refiere a la evaluación emocional global hacia un grupo determinado (que puede ser positiva o negativa). Es el componente afectivo asociado a los estereotipos (Dovidio et al., 2010).

Allport en 1954 define el prejuicio intergrupar como una valoración negativa o antipatía sin evidencia suficiente, hacia un grupo social determinado o hacia un individuo por el solo hecho de ser miembro de dicho grupo. Agrega que esta evaluación se basa en una generalización errónea e inflexible que puede ser sentida o expresada (Allport, 1977). Actualmente la mayoría de los investigadores definen prejuicio como una actitud hostil o negativa hacia un grupo específico de personas basada únicamente en el hecho de pertenecer a dicho grupo (Aronson, 2015).

El prejuicio se ha estudiado desde la psicología, que se centra en los procesos intrapsíquicos individuales, y desde las teorías sociológicas que destacan las dinámicas sociales de las relaciones intergrupales. Ambos enfoques reconocen que las relaciones funcionales determinan las actitudes intergrupales: cuando hay competencia entre los grupos se produce prejuicio y discriminación, pero si lo que se da es una relación de interdependencia y cooperación que lleva a resultados exitosos, esto logrará reducir el sesgo intergrupar (Dovidio et al., 2010).

Eagly y Diekmann (2005) proponen que la definición de prejuicio de Allport “una antipatía basada en una generalización incorrecta e inflexible” resulta insuficiente para explicar la complejidad de la realidad actual sobre las relaciones intergrupales. Argumentan, en primer lugar, que muchos de los grupos que son discriminados no son objeto de actitudes negativas como la antipatía (p. ej. el prejuicio hacia las mujeres); y en segundo lugar, que no todas las generalizaciones que se hacen sobre un grupo son incorrectas. Los estereotipos que subyacen a los prejuicios pueden ser típicamente correctos para el grupo pero inexactos en lo

que se refiere a los individuos, especialmente en escenarios donde se da lo que ellas llaman la “incongruencia de roles”, lo que explico a continuación.

Eagly y Diekman (2005) entienden el prejuicio como un mecanismo que sirve para mantener el estatus y las diferencias de rol entre grupos. Explican que cuando las personas se alejan del papel tradicional de su grupo suscitan reacciones negativas, mientras que aquellas que presentan comportamientos que refuerzan el estatus quo provocan respuestas positivas. Esto explica el prejuicio por “incongruencia de roles” el cual se da por un desajuste entre las características asociadas al estereotipo y la función social que ejerce el individuo. Esto no suscita necesariamente una actitud hostil hacia el individuo pero sí una devaluación de sus capacidades en función del grupo al que pertenece.

El prejuicio hacia las mujeres ejemplifica de forma clara lo expuesto en los párrafos anteriores. Investigaciones sobre sexismo han encontrado que las mujeres elicitán predominantemente sentimientos positivos relacionados con las características del estereotipo (calidez, amabilidad, sensibilidad), pero en el momento en el que las mujeres se alejan de las funciones que la sociedad espera de ellas y empiezan a ejercer tareas consideradas típicamente de los hombres (incongruencia de roles), el prejuicio aparece. Glick y Fiske (1996) diferencian entre sexismo hostil, el que castiga a las mujeres que se salen del papel tradicional de subordinación, y el benevolente, que afirma que las mujeres deben ser protegidas y valoradas sin cuestionar su posición de subordinación. Esta perspectiva revela que los prejuicios no siempre incluyen una única reacción negativa, sino que puede incluir visiones más sutiles, que aunque parezcan positivas, pueden ser perniciosas (Dovidio et al. 2010).

Otro aspecto que conviene incluir para entender la complejidad de las relaciones intergrupales, es la distinción entre el prejuicio explícito o directo y el implícito o sutil. Pettigrew y Meertens (1995) describen el primero como cercano, caliente y directo y es la forma más tradicional. Este tipo de prejuicio rechaza a las minorías étnicas con base en un sistema de creencias abiertamente racista. Gaertner y Dovidio (2005) explican que las actitudes explícitas operan de un modo consciente y se miden a través de auto-informes de los propios sujetos. Las actitudes conscientes se moldean de forma deliberada, son respuestas pensadas en las que las personas tienen la oportunidad y motivación para medir los costes y beneficios de sus acciones.

El prejuicio implícito es la forma moderna – distante, frío e indirecto –. Responde a los cambios en las normas socioculturales que sancionan la expresión de las formas tradicionales de prejuicio (Smith Castro, 2006). Los componentes de este comparten un

enfoque aparentemente no prejuicioso: el primero se refiere a la defensa de los valores tradicionales del propio grupo, el segundo a una exageración de las diferencias culturales entre el propio grupo y el externo y el último componente involucra la negación de emociones positivas, como la simpatía y admiración, para el grupo externo (Pettigrew y Meertens, 1995). Las actitudes implícitas se evalúan utilizando procedimientos de respuesta de latencia, tareas de memoria, respuesta galvánica de la piel y medidas de auto-informe indirectas. Las actitudes inconscientes influyen en las respuestas que son más difíciles de monitorear y controlar (p. ej. conductas no verbales como la velocidad del parpadeo) o respuestas que las personas no ven como indicadores de sus actitudes y por tanto no intentan controlarlas (Gaertner y Dovidio, 2005).

3. El contacto intergrupar: el contacto directo y el indirecto

Las primeras intervenciones basadas en la hipótesis de Allport fueron programas de contacto directo, en los cuales se reúne a miembros de diferentes grupos en encuentros cara a cara con el fin de mejorar las actitudes intergrupales. Décadas más tarde, al enfrentarse a situaciones de segregación y conflicto donde resultaba complicado trabajar el contacto directo, empezaron a surgir estudios empíricos con formas indirectas de contacto, es decir, aquellas en las que no se utiliza interacción física para implementar el contacto.

Al comparar la eficacia entre las intervenciones de contacto directo e indirecto algunos autores (p. ej. Lemmer y Wagner, 2015) afirman que son igualmente eficaces para reducir el prejuicio. Otros autores, en cambio, señalan que el contacto indirecto, aunque eficaz, puede tener efectos menos duraderos e intensos que el contacto directo (Árnadóttir, Lolliot, Brown y Hewstone, 2018).

3.1. El contacto directo

Allport postula en su hipótesis que el contacto intergrupar que se da bajo ciertas condiciones óptimas puede contribuir a reducir la hostilidad entre los grupos. Identifica cuatro condiciones que se interrelacionan entre sí y son: a) igualdad de estatus entre los participantes; b) consecución de objetivos comunes; c) cooperación intergrupar; d) apoyo institucional (autoridades, leyes o costumbres que faciliten el contacto óptimo) (Allport, 1977). Posteriormente Pettigrew (1998) incluye una quinta condición que denomina “potencial de amistad”. A continuación las describo brevemente.

La *igualdad de estatus y poder* debe ser tanto de hecho como percibida por los participantes de ambos grupos.

La *consecución de metas comunes y cooperación entre los grupos* es lo que Pettigrew (1998) llama interdependencia. Situaciones en las cuales los grupos compiten entre ellos, generan hostilidad y conflicto; mientras que la interdependencia entre grupos promueve la creación de lazos entre sus miembros, los cuales con el tiempo pueden incluso llegar a crear una única identidad global.

El *apoyo institucional* incrementa los efectos positivos del contacto. Si el contacto se da de forma ilícita suele estigmatizarse como una violación a la norma o costumbre, por lo que es poco probable que se generalice al resto del grupo externo (Pettigrew, 1998).

Posiblemente la forma más efectiva de contacto directo es la *amistad entre miembros de diferentes grupos sociales*, especialmente cuando los involucrados son considerados como típicos de su grupo, cada uno mantiene la afiliación a su comunidad y el contacto entre ellos es positivo (Hewstone y Swart, 2011). Estas amistades mejoran las actitudes hacia el grupo externo pero también reducen el prejuicio hacia otros grupos no involucrados en la situación de contacto. Incluso tener un amigo del propio grupo que tenga un amigo del grupo externo (contacto indirecto), tiende a reducir el prejuicio (Pettigrew, 1998). Además promueven la tolerancia, el aprecio y el respeto por el otro grupo (Zhou, Page-Gould, Aron, Moyer, Hewstone, 2018).

3.2. El contacto indirecto

Uno de los avances más importantes de la hipótesis del contacto fue descubrir que los sujetos pueden mejorar sus actitudes intergrupales sin tener que experimentar directamente una relación con personas de un grupo externo (Turner y Crisp, 2010). Después de dos décadas de investigación sobre los efectos del contacto indirecto, se puede afirmar que este tipo de intervención es eficaz para mejorar las actitudes intergrupales.

Es posible diferenciar varias formas de contacto indirecto:

- a. *Contacto extendido*: conocer un miembro del propio grupo que tenga una relación cercana con un miembro del grupo externo da como resultado una mejora en las actitudes hacia el grupo externo en cuestión (Wright, Aron, McLaughlin-Volpe y Ropp, 1997).
- b. *Contacto vicario*: observar interacciones positivas entre miembros de dos grupos con diferentes antecedentes étnicos, religiosos, sociales, etc.
- c. *Contacto imaginado*: la idea que subyace a esta intervención es que es posible mejorar las actitudes intergrupales simplemente imaginando el contacto con los miembros de un grupo externo (Turner, Crisp y Lambert, 2007). Diversas investigaciones han encontrado que esta técnica puede reducir el sesgo intergrupales y mejorar las actitudes entre grupos, tanto

las implícitas como las explícitas, puede incrementar las intenciones futuras de contacto y se puede generalizar hacia otros grupos. Sin embargo también se ha visto que si un grupo externo se percibe como especialmente amenazante es necesario intensificar la intervención (Hewstone y Swart, 2011).

d. *Contacto virtual*: se refiere al contacto indirecto entre miembros de grupos diferentes que no se conocen físicamente pero interactúan a través de un sistema de comunicación virtual por ordenadores.

e. *Contacto parasocial*: se refiere al contacto con miembros de grupos externos a través de los medios de comunicación (Zhou et al., 2018).

4. La evidencia empírica de la hipótesis del contacto

En este apartado hablaré del contacto directo y del extendido, ya que existe suficiente evidencia empírica que demuestra que ambos tipos de intervención mejoran las actitudes intergrupales. Además se ha observado que existe interrelación entre ambos, de tal forma que una intervención de contacto extendido previa, puede mejorar los resultados de otra basada en el contacto directo.

Al hablar de contacto intergrupar es obligado mencionar dos estudios centrales: el meta-análisis de Pettigrew y Tropp de 2006 y el realizado por Lemmer y Wagner en 2015, el cual busca complementar y resarcir las limitaciones del primero. Antes de presentar los resultados haré una breve comparación de los estudios.

Pettigrew y Tropp (2006) examinaron 713 muestras independientes en 515 estudios individuales. La mayor parte de estos estudios son correlacionales, transversales y la mayoría son intervenciones en laboratorio. Incluyeron únicamente programas de contacto directo, los cuales debían cumplir con alguna de las siguientes características: a) que el contacto fuera observado directamente; b) que fuera reportado por los participantes; c) que se diera en situaciones de cercanía, focalizadas y continuas donde se asumía que el contacto era inevitable (p. ej. aulas de clase pequeñas).

Lemmer y Wagner (2015) seleccionaron 73 documentos con 129 muestras independientes. Se diferencia del estudio anterior en los siguientes aspectos: a) se enfoca únicamente en intervenciones que se llevaron a cabo fuera del laboratorio – el 85% de los estudios, 62, no fueron incluidos en el meta-análisis de Pettigrew y Tropp (2006) – ; b) incluye información de los efectos del contacto a corto y a largo plazo (es el primer meta-análisis que reporta los efectos a largo plazo); c) evalúa programas de intervención directa

(cara a cara) e indirecta (extendido o virtual); d) analiza el contacto en regiones con y sin conflicto intergrupar prolongado.

Lemmer y Wagner integraron en su análisis únicamente lo que ellos denominaron “intervenciones interétnicas de contacto” las cuales tenían que cumplir con los siguientes requisitos: a) ser intervenciones implementadas en condiciones naturales, como una medida educativa para mejorar las relaciones intergrupales en colegios, universidades y otros entornos de aplicación; b) tener el objetivo de mejorar las relaciones interétnicas con programas de contacto intergrupar directo o indirecto; c) garantizar que se produjera el contacto intergrupar más allá de facilitar entornos de proximidad física y étnicamente diversos.

Estos autores distinguieron en su estudio dos tipos de intervenciones de contacto directo: a) *sesiones de contacto*: reúnen a personas de diversos antecedentes étnicos y hablan de forma explícita sobre la relación entre estos grupos. Esto se hace típicamente iniciando discusiones y diálogos estructurados; b) *programas de aprendizaje cooperativo*: a personas de diferentes antecedentes étnicos se les pide que trabajen conjuntamente en un objetivo o producto de aprendizaje común, que no se refiera a las relaciones intergrupales. Ambas metodologías probaron ser efectivas para mejorar las actitudes intergrupales.

Ambos estudios indagan sobre el efecto reducido del contacto en las minorías y sobre la generalización de los efectos.

4.1. Evidencia empírica del contacto directo

Pettigrew y Tropp (2006) encontraron una relación inversa entre contacto y prejuicio en el 94% de las muestras³. Estos resultados no estuvieron mediados por la selección de los sujetos. Es decir, si son los propios sujetos los que eligen participar en un estudio, se podría pensar que las personas con prejuicios evitarán el contacto con grupos externos y personas más tolerantes lo buscarán. Esto podría sesgar los resultados. Sin embargo, aunque algunas investigaciones han mostrado que, en efecto, las personas prejuiciosas evitan el contacto intergrupar (p. ej. Herek y Capitano, 1996), se observó que los estudios en los cuales el contacto era inevitable, presentaban una media del tamaño del efecto ligeramente mayor⁴ que aquellos programas en los que los sujetos podían elegir participar.

Lemmer y Wagner (2015) encontraron que las intervenciones de contacto intergrupar en el mundo real también mejoraban las actitudes interétnicas, tanto si se utilizaba el contacto directo como el indirecto. Asimismo subrayan que el impacto positivo del contacto

³ Con una media del tamaño del efecto de $r = -0.21$

⁴ Contacto inevitable: media $r = -0.28$. Elección de participación: media $r = -0.19$

es estable en el tiempo. Para evaluar la efectividad a largo plazo compararon medidas post-test directas con medidas realizadas de uno a doce meses después de finalizadas la intervención. Los autores apuntan a la necesidad hacer investigación que mida los efectos del contacto para períodos más largos de tiempo.

Los beneficios del contacto se han observado tanto en aquellos grupos donde las diferencias eran raciales o étnicas, grupos en los que Allport se centró al plantear su hipótesis, como para otros grupos estigmatizados como homosexuales, personas sin hogar y con alguna enfermedad o discapacidad física (Hewstone y Swart, 2011; Pettigrew y Tropp, 2006).

Además de los efectos en la reducción del prejuicio, estudios recientes muestran que el contacto aumenta la confianza en el grupo externo, el perdón y la fortaleza de actitud⁵. Impacta en las medidas conscientes reportadas por los propios sujetos y en las asociaciones implícitas, así como en la disminución de respuestas fisiológicas automáticas de amenaza y el descenso de la reactividad del cortisol durante el contacto integrupal (Hewstone y Swart, 2011).

4.1.1. Sobre las condiciones óptimas de Allport

Un hallazgo importante del estudio de Pettigrew y Tropp (2006) fue que las condiciones óptimas que propuso Allport no son esenciales para reducir el prejuicio, aunque sí incrementan las posibilidades de obtener resultados positivos. Del total de las muestras donde se observó una reducción del prejuicio, solo el 19% de los casos cumplían con estas condiciones óptimas. Cabe señalar que si el contacto estaba cuidadosamente estructurado, los resultados mejoraban. El apoyo institucional aparece entonces como una de las condiciones principales que facilitan la reducción del prejuicio⁶. Sin embargo, advierten los autores, el factor institucional no se debe implementar de manera aislada, ya que en situaciones donde hay un ambiente de competitividad o diferencia de estatus, el factor autoridad puede provocar mayor animadversión entre los grupos. Por esto concluyen que no se debe hacer un análisis separado de los factores óptimos, ya que estos actúan de forma interrelacionada y compleja.

4.2. Evidencia empírica del contacto extendido

El contacto extendido se refiere a la situación en la cual un sujeto conoce a uno o más

⁵ La fortaleza de actitud (*attitude strength*) en contraposición con una actitud débil, se refiere a una actitud consecuente, generalmente estable en el tiempo, menos influenciable, que modifica el pensamiento y guía el comportamiento (Bauman, 2008).

⁶ En varios estudios se ha observado que cuando las normas que regulan la conducta son débiles o ambiguas, se intensifica la discriminación de blancos hacia negros (Gaertner y Dovidio, 2005).

miembros del propio grupo que tienen al menos un amigo de un grupo externo⁷ (Wright et al., 1997). Esta primera definición implica que tiene que existir, en primer lugar, una relación de amistad entre dos personas del propio grupo (relación directa) y en segundo, una relación de cercanía entre una de estas personas con un miembro del grupo externo (relación extendida). Hoy existe suficiente evidencia para afirmar que la observación (contacto vicario) o los rumores de que miembros del propio grupo (aunque no los conozca) tienen amigos de grupos externos, es suficiente para aprender sobre relaciones intergrupales (Hewstone y Swart, 2011; Zhou et al., 2018).

En los veinte años de investigación en contacto extendido encuestas, estudios experimentales y longitudinales, entre otros, han demostrado que existe una relación inversa entre contacto extendido y prejuicio. Una encuesta realizada a católicos y protestantes de Irlanda del Norte mostró que aquellos que reportaban conocer a personas que tenían amigos del grupo externo, puntuaban más favorablemente a dicho grupo en índices tales como confianza, calidez, intenciones de comportamiento, estereotipo y prejuicio (Zhou et al., 2018). En estudios longitudinales se ha encontrado que los efectos del contacto extendido permanecen un año después de la intervención⁸ (Christ et al., 2010). Estudios experimentales en los que los sujetos leían o escuchaban casos sobre amistades entre miembros del propio grupo con miembros de un grupo externo mejoraba las actitudes hacia este último (Wright et al., 1997). Se han reportado mejoras en actitudes intergrupales únicamente por observar interacciones entre miembros de un grupo externo y del propio. A esto se le llama contacto vicario, que es una forma especial de contacto extendido (Zhou et al., 2018).

Lemmer y Wagner (2015) en su meta-análisis incluyeron estudios experimentales en los cuales presentaban pasajes de libros, películas o historias ilustradas o en audio, que mostraban de forma explícita la existencia de amistades o relaciones positivas entre miembros de dos diferentes grupos étnicos. Encontraron que el contacto extendido presenta una eficacia comparable al contacto directo, por lo que lo presentan como una alternativa para reducir el prejuicio, particularmente en zonas de poca diversidad, donde es complicado tener contacto real y directo con miembros de otros grupos.

⁷ Los primeros estudios de contacto extendido preguntaban cuántos miembros del propio grupo tenían amigos de un grupo externo, lo que implicaba que la cantidad de relaciones directas existentes eran fundamentales en el contacto extendido.

⁸ Las intenciones de ayuda y apoyo en un grupo de adultos católicos y protestantes de Irlanda del Norte se mantenían después de un año del contacto extendido (Christ et al., 2010).

Se ha observado también, que el contacto extendido es más eficaz en sujetos que han tenido menos experiencias de contacto directo con grupos externos o que viven en comunidades segregadas o con poca diversidad (Lemmer y Wagner, 2015; Zhou et al., 2018). Esto implica que a mayor contacto directo los efectos del contacto extendido disminuyen, lo que se explica porque, en general, tendemos a fundamentar nuestra visión de un grupo particular en nuestras experiencias más inmediatas (Fell, 2015). Hewstone y Swart (2011) agregan que el contacto extendido parece ser igualmente eficaz para miembros de grupos mayoritarios y minoritarios.

Una posible ventaja teórica, para la cual no hay evidencia suficiente que lo pruebe, es que el contacto extendido puede preparar a los sujetos para un futuro contacto directo con miembros de un grupo externo. Una explicación a este fenómeno es que el contacto previo ayuda a reducir la ansiedad intergrupala, que junto con el aumento de la empatía, suelen ser mediadores de los efectos del contacto (Pettigrew y Troop, 2008; Seger, Banerji, Park, Smith y Mackle, 2017).

Zhou y colaboradores (2018) realizaron un meta-análisis del contacto extendido, en el cual encontraron que los resultados de este tipo de contacto son casi tan eficaces como los obtenidos a través de la amistad entre miembros de diferentes grupos⁹, pero encontraron algunas diferencias. La amistad, argumentan, tiene una mayor influencia sobre las actitudes intergrupales¹⁰ y predice tanto las actitudes explícitas como las implícitas mientras que el contacto extendido solo predice las explícitas. La ventaja del contacto extendido es que puede llegar a muchas más personas, tanto en el nivel micro, a través de conversaciones, como en el nivel macro, a través de medios masivos (Zhou et al., 2018); suelen ser intervenciones menos costosas y se pueden aplicar de forma repetida, en condiciones estructuradas y en una gran diversidad de contextos (Lemmer y Wagner, 2015).

Zhou y colaboradores (2018) argumentan que dada la interrelación que existe entre contacto extendido y amistad, lo ideal es trabajar con ambos conjuntamente. El contacto extendido puede alentar a establecer amistades intergrupales, así como mejorar y potenciar los efectos de las mismas. Paolini, Hewstone y Cairns (2007) observaron en un estudio sobre relaciones entre hombres y mujeres, que las personas que habían experimentado ambos tipos de contacto – extendido y directo –, evaluaban mejor al grupo externo que aquellos que

⁹ Para Pettigrew (1998) la amistad es la forma más eficaz para mejorar las actitudes intergrupales.

¹⁰ En dos estudios en Irlanda del Norte sobre los efectos de las relaciones entre católicos y protestantes, se encontró que la amistad modificaba en mayor medida las evaluaciones de los miembros del grupo externo que en el contacto extendido (Paolini, Hewstone, Cairns y Voci, 2004).

habían estado expuestos de forma intensa a alguno de los dos tipos de contacto y de forma más débil al otro.

4.3. Sobre la generalización de los efectos del contacto

Lograr que los efectos positivos del contacto se amplíen más allá de los participantes y la situación específica de la intervención, es el objetivo central de la teoría del contacto, es decir, la generalización de los efectos. Los estudios incluidos en el meta-análisis de Pettigrew y Tropp (2006) y en el de Lemmer y Wagner (2015) informan de que los programas de contacto mejoran las actitudes hacia los participantes directos, hacia todo el grupo externo en cuestión, hacia los miembros del exogrupo en otras situaciones e incluso hacia otros grupos externos no involucrados en la situación original de contacto. Este último fenómeno es lo que Pettigrew (2009) llamó la “*transferencia de efectos secundarios del contacto*”, que se refiere a que las actitudes que se adquieren con la experiencia del contacto hacia un grupo externo primario se trasladan hacia otro grupo externo secundario no involucrado en la situación original. Se ha observado en estudios longitudinales que estos efectos de transferencia pueden ser estables en el tiempo¹¹ (Lemmer y Wagner, 2015), están mediados por la generalización de actitudes y no se pueden explicar por una respuesta de deseabilidad social (Hewstone y Swart, 2011).

Algunos autores han aportado evidencia que demuestra que la generalización de los efectos también se da en el contacto indirecto (Lemmer y Wagner, 2015).

5. Factores que afectan los efectos del contacto.

Después de muchos años de investigación en los que se reunió suficiente evidencia de que el contacto reduce el prejuicio, se empezaron a hacer estudios centrados en entender cuáles son los procesos y factores que intervienen para que esto suceda. A continuación mencionamos algunos de ellos.

5.1. Mediadores del contacto: los procesos afectivos

Hallazgos de estudios recientes parecen indicar que los procesos afectivos tienen mayor peso que los procesos cognitivos como mediadores en la relación entre contacto y prejuicio. Es cierto que la información que se obtiene a través del contacto puede reducir el prejuicio al mostrar como falsos estereotipos negativos que se tenían sobre el grupo externo. Sin

¹¹ Cabe mencionar que en el estudio de Lemmer y Wagner (2015) los efectos a largo plazo se midieron de uno a doce meses después de las situaciones de contacto.

embargo existe evidencia que sugiere que los procesos cognitivos tienen una participación limitada (Seger et al., 2017).

Gran parte de la investigación sobre los mediadores emocionales se ha enfocado en la ansiedad¹² intergrupales, y se ha demostrado que, en efecto, ésta actúa como mediador en la relación entre contacto y prejuicio (Pettigrew y Tropp, 2006). En un meta-análisis sobre los mediadores del contacto realizado en 2008 por Pettigrew y Tropp encontraron que la forma más eficaz para mejorar las actitudes intergrupales a través del contacto es minimizar los efectos negativos del prejuicio (p. ej. la ansiedad intergrupales) así como promover procesos afectivos positivos, como la empatía y la toma de perspectiva.

Seger y colaboradores en 2017 llevaron a cabo dos estudios en los que exploraron seis emociones positivas y negativas (ansiedad, envidia, repugnancia, ira, simpatía y admiración)¹³ como posibles mediadores de la relación contacto-prejuicio. Encontraron que la admiración, la rabia y la repugnancia, antes que la ansiedad, son predictores dominantes del prejuicio.

En estos dos estudios analizaron las emociones que suscitaban, por un lado los negros a los blancos y en otro homosexuales a heterosexuales. En el primero los mediadores principales fueron la admiración y la rabia y en el segundo la admiración y la repugnancia. Además encontraron que en la muestra donde la diferencia entre grupos era racial, el contacto no fue un predictor significativo de las actitudes, lo que sugiere que el efecto estuvo mediado totalmente por las emociones (Seger et al., 2017).

Las emociones negativas que encontraron como principales mediadores fueron: a) la ansiedad, que se experimenta cuando la interacción con el grupo externo genera una sensación de malestar o peligro, ya sea físico o simbólico. La reacción que suele suscitar es la de evitar al grupo en cuestión; b) la ira aparece cuando se percibe que el grupo externo es una amenaza a los recursos, generalmente económicos, de la persona o del grupo interno. Suele estar dirigida hacia grupos étnicos y se asocia con acciones colectivas hostiles; c) la repugnancia, se relaciona con una amenaza a la salud del grupo vía contagio o por ser percibido como un peligro a la moralidad o a las normas del grupo, como por ejemplo los homosexuales. Dado que la ira¹⁴ es la emoción que genera acciones hostiles en contra del grupo externo, parecería

¹² La ansiedad implica sentimientos de amenaza e incertidumbre que se generan en los sujetos, por la preocupación de cómo serán percibidos, si serán aceptados y cómo deberán comportarse en un contexto desconocido. Aunque es una emoción que surge por razones relativamente benignas, tiene efectos negativos, por lo que en estos estudios se asume la conveniencia de reducirla durante el contacto entre grupos (Pettigrew y Tropp, 2006).

¹³ En el texto original los autores utilizan: *anxiety, envy, disgust, anger, sympathy, admiration*.

¹⁴ Van Zomeren, Fischer y Spears (2007) encontraron que altos grados de ansiedad pueden aumentar la sensación de peligro, lo que a su vez, puede generar rabia. Es la ira, y no la ansiedad en sí misma, la que

que es la reducción de ésta lo que mejora las actitudes. Sin embargo, el mediador dependerá del grupo externo al que esté dirigido el prejuicio y del tipo de amenaza: la ira suele dirigirse hacia un grupo étnico, y la repugnancia hacia un colectivo como el de los homosexuales (Seger et al., 2017).

Miller, Smith, y Mackie (2004) encontraron que las emociones positivas funcionan como poderosos mediadores en la reducción del prejuicio, mientras que las emociones negativas tienen solo un efecto marginal. En su estudio Seger y colaboradores (2017) analizaron dos emociones positivas: a) *la simpatía o lástima*, la cual se da entre grupos cuando el grupo externo no puede tener una relación recíproca con el grupo interno por razones fuera de su control (p. ej. los refugiados). Aunque esta emoción puede motivar actitudes positivas hacia el grupo externo, no es un mediador adecuado para la reducción del prejuicio por la gran diferencia de estatus entre ambos grupos; b) *la admiración o respeto*¹⁵ que resulta de percibir al individuo o grupo como afable o competente que es una característica relacionada con el estatus. Los autores llegaron a las siguientes conclusiones: mayor contacto intergrupar se relaciona con un aumento en las emociones positivas de admiración y simpatía y con una disminución en la sensación de amenaza y rabia hacia el grupo externo. Las emociones positivas tienden a reducir el prejuicio y es la admiración la que tiene mayor peso, ya que genera actitudes positivas y acciones de apoyo hacia el grupo en cuestión¹⁶. La admiración, más que el desprecio, la lástima y la simpatía, influye en el comportamiento. La admiración hacia el grupo dominante suscita deferencia hacia ellos, inhibiendo con ello la búsqueda de cambio social. Por otro lado, la admiración hacia los grupos oprimidos promueve el apoyo hacia estos grupos, incluyendo acciones encaminadas a cambiar las jerarquías sociales.

5.2. La influencia del contexto en la reducción del prejuicio

Estudios recientes han ampliado el foco del contacto extendido más allá del nivel micro-individual, para considerar el impacto del entorno social en el que los sujetos se desarrollan – regiones, distritos, vecindarios, lugares de trabajo–. Se ha observado que en regiones donde

tiende a provocar acciones hostiles hacia el grupo externo.

¹⁵ La admiración tiene correlatos neurológicos y psicofisiológicos específicos que incluyen sistemas inconscientes tales como regulación hormonal y presión arterial (Immordino-Yang, McColl, Damasio y Damasio, 2009).

¹⁶ Esto se ha demostrado en estudios experimentales. Por ejemplo, se ha visto que heterosexuales que admiran a mujeres u hombres homosexuales, presentan menor prejuicio implícito hacia ese grupo e intenciones de voto más positivas hacia sus derechos (Dasgupta y Rivera, 2008). Cuando hay interacción interracial, las minorías raciales se centran en el deseo de ser respetadas o admiradas a través de demostrar su competencia (Bergsieker, Shelton y Richeson, 2010).

es común que haya contacto intergrupal, suele haber menores niveles de prejuicio.

El *efecto contextual de contacto sobre el prejuicio* es la diferencia entre el efecto del contacto intergrupal en contextos sociales –*efecto inter-nivel*– y el efecto del contacto en el nivel individual dentro de estos entornos –*efecto intra-nivel*– (Blalock, 1984). Es decir, si el *efecto contextual del contacto* resulta positivo estará indicando que el prejuicio se reduce por el hecho de vivir en un lugar donde se dan relaciones intergrupales positivas. Esta reducción se dará independientemente de si es el propio sujeto quien experimenta el contacto, o si conoce o no a quienes lo experimentan. Por tanto, una persona que tenga el mismo nivel de contacto intergrupal que otra, pero que se desarrolle en un contexto de mayor diversidad, presentará menos prejuicio que otro que viva en una zona de mayor segregación (Pettigrew y Hewstone, 2017).

5.3. El efecto del estatus social en la reducción del prejuicio

La primera consideración es que la mayor parte de la investigación sobre el contacto se ha centrado en los grupos de mayor estatus (Lemmer y Wagner, 2015; Wright y Lubensky, 2008). En aquellos en los que sí se ha estudiado a las minorías, se ha observado que los efectos del contacto en la reducción del prejuicio explícito, aunque significativos, son más débiles en los grupos de menor estatus que en los grupos dominantes. Esto sugiere que las interacciones intergrupales son percibidas de forma diferente por unos y otros (Henry y Hardin, 2006; Lemmer y Wagner, 2015; Pettigrew y Tropp, 2006). Una posible explicación es que los miembros del grupo minoritario están más predisuestos a anticipar actitudes de discriminación y prejuicio de parte de los grupos dominantes (Hewstone y Swart, 2011; Lemmer y Wagner, 2015) y suelen ser más cuidadosos de sus interacciones con personas de más poder (Henry y Hardin, 2006). Lo que Tropp (2007) reportó fue que el contacto no reduce el prejuicio cuando los miembros de un grupo en desventaja percibe discriminación hacia su grupo.

Henry y Hardin (2006) encontraron que el contacto intergrupal positivo reduce el prejuicio implícito únicamente en los grupos de menor estatus¹⁷ que muestran deferencia y respeto hacia el grupo dominante. Observaron que incluso en los casos de relaciones intergrupales cercanas – románticas o de amistad – los miembros de más estatus mostraban el mismo grado de prejuicio implícito que aquellos que tenían menos contacto con personas del grupo minoritario.

¹⁷ En su estudio, se reducía el prejuicio implícito de negros a blancos en Estados Unidos y de musulmanes a cristianos en Líbano, pero no en el otro sentido.

5.4. Intervenciones de contacto en regiones conflictivas

Lemmer y Wagner (2015) observaron que en contextos de conflicto prolongado, con una historia caracterizada por actos severos de violencia de grupo, hostilidades recíprocas y desigualdades estructurales, las intervenciones que introducían contacto estructurado entre miembros de diferentes grupos étnicos, típicamente mostraban efectos beneficiosos en la reducción del prejuicio. Por tanto, concluyen que la implementación de intervenciones de contacto es aconsejable incluso en contextos que no cumplen con las condiciones óptimas de Allport.

6. Otras consideraciones sobre la teoría del contacto

6.1. La reducción del prejuicio y el modelo de acción colectiva

La teoría del contacto intergrupal parte del supuesto que para construir sociedades más tolerantes e igualitarias lo que se debe conseguir es mejorar las relaciones entre los grupos. Sin embargo, autores como Wright y Lubensky (2008) han argumentado que estas intervenciones pueden ocasionar que los grupos desaventajados acepten con mayor facilidad la situación de injusticia de la sociedad y por lo tanto, se inhiba su motivación para cambiarla.

Desde la psicología social hay dos marcos teóricos desde donde entender y promover el cambio social:

a) *El marco de la reducción del prejuicio*: un modelo de cambio sustentado en la rehabilitación del individuo prejuicioso. Su objetivo es disminuir los estereotipos y actitudes negativas para mejorar las actitudes intergrupales. El supuesto subyacente es que existen sujetos, generalmente de grupos históricamente aventajados, que requieren una “rehabilitación emocional y cognitiva”.

b) *El marco de acción colectiva*: basado en la conciencia colectiva y la resistencia a la inequidad sistémica. El objetivo central es promover la conciencia y la resistencia a las formas de injusticia institucionalizadas. A través de observar las reacciones de grupos históricamente desaventajados (p.ej. negros en EEUU), se busca entender cómo, cuándo y por qué los miembros de estos grupos acaban reconociendo y desafiando las desigualdades del sistema. Los investigadores de la acción colectiva miden constructos tales como discriminación percibida, pobreza relativa y reacciones emocionales y conductuales asociadas, como la rabia, frustración y activismo político. El conflicto entre minorías y mayorías es concebido como un elemento necesario para lograr el cambio social (Dixon et al., 2010).

Wright y Lubensky (2008) advierten de que gran parte de la investigación sobre el contacto se ha centrado en la reducción del prejuicio de los grupos de mayor estatus hacia los de menor estatus y se han realizado muy pocos estudios sobre las respuestas de éstos últimos a la desigualdad socioeconómica y a la discriminación. Por esto, la teoría del contacto tiene poco que decir en relación con su impacto en la acción colectiva del cambio social.

Aunque no todos los estudios publicados sobre el tema convergen en los mismos resultados, la mayoría de ellos han encontrado que el contacto intergrupales positivo puede reducir el prejuicio en ambos grupos, pero en el de menor estatus también disminuye la percepción de discriminación hacia su propio grupo –y con ello disminuye la motivación al cambio– (Dixon et al., 2010). Estos autores hicieron una investigación en la Sudáfrica después del Apartheid en la que observaron que el contacto interracial positivo mejoraba las actitudes de los negros hacia los blancos, pero también reducía su percepción de vivir en una sociedad caracterizada por la discriminación racial y la injusticia social y económica. Se preguntan si la mejora en las actitudes intergrupales que se alcanzan a través del contacto, es la forma de lograr una sociedad más justa.

Desde el modelo de acción colectiva, el cambio social ocurre principalmente a través de la movilización de los grupos desaventajados cuyo objetivo es desafiar a las instituciones injustas y el estatus quo. Para que los sujetos encuentren la motivación para actuar es necesario que reconozcan la injusticia que están sufriendo. Desde esta perspectiva, los beneficios del contacto para el cambio social y la lucha contra el racismo parecen menos evidentes, ya que el contacto positivo de los negros con los blancos fomenta vínculos interraciales y reduce la percepción de discriminación del grupo de menor estatus. Saguy, Tausch, Dovidio y Pratto (2009) realizaron un estudio de laboratorio donde encontraron que el contacto armonioso entre grupos de diferente estatus provocaba un falso optimismo entre los miembros del grupo de menor estatus en relación con la distribución de las recompensas del grupo con más poder.

Ante esta crítica, Pettigrew y Hewstone (2017) mencionan lo que ellos llaman “falacia del factor único”¹⁸ y argumentan que, además de los efectos que se han mencionado antes, se han observado otros procesos que hay que tomar en cuenta para poder evaluar si una intervención tiene más beneficios que perjuicios. Mencionan tres efectos del contacto intergrupales que habría que considerar: a) mejora las actitudes de los miembros de los grupos

¹⁸ La falacia del factor único se da cuando los científicos sociales modelan sus investigaciones alrededor de un solo factor. El problema surge cuando se ignora una teoría muy relevante o se obvian variables clave que distorsionan los resultados (Pettigrew y Hewstone, 2017).

dominantes tanto hacia los del grupo minoritario como hacia las políticas intergrupales. Se ha observado en diversos estudios que cuando los miembros de la mayoría lograban adoptar la visión del grupo minoritario (toma de perspectiva) era más probable que se involucraran en acciones colectivas en contra de crímenes de odio hacia grupos en desventaja (p. ej. homosexuales, negros en EEUU y en Sudáfrica). Este efecto debilita el interés de las mayorías por mantener la discriminación y alienta a la minoría a creer que las protestas podrían tener éxito; b) el contacto permite a las minorías comprobar hasta qué punto las mayorías son conscientes de la inconsistencia moral de su posición, y si lo son, pueden utilizar esta inconsistencia en sus protestas. Ponen el ejemplo del Movimiento por los Derechos Civiles en Estados Unidos, en el cual los negros del sur utilizaron a su favor la inconsistencia que había entre los valores americanos de igualdad y cristiandad con las conductas raciales; c) el contacto puede aumentar la percepción del grupo de menor estatus en relación con la pobreza relativa, ya que pueden ver lo que las mayorías poseen que se les niega a ellos. Trabajos como el de Poore, Gagne, Barlow, Taylor y Wright (2002) encontraron que los Inuits que mantenían contacto con la mayoría canadiense mostraban mayor discriminación hacia ella.

Kauff, Green, Schmid, Hewstone y Christ (2016) realizaron un estudio multinivel para comprobar si el contacto intergrupar realmente frenaba o evitaba el cambio social. El estudio consistió de dos encuestas transversales a la población en general, una en 22 países europeos y otra con datos nacionales de Suiza. La idea que subyace a este estudio es que los efectos del contacto impactan tanto en la esfera interpersonal como en la social. Lo que encontraron fue que el contacto intergrupar positivo aumentaba la disposición de las minorías para luchar por los derechos de su propio grupo. Cuando vivían en contextos sociales en donde las mayorías tenían experiencias positivas de contacto con las minorías, estas últimas apoyaban leyes anti-discriminatorias y derechos de los inmigrantes. Estos resultados revelan que, aunque en la esfera interpersonal algunos estudios parecen indicar que la motivación para el cambio social de las minorías disminuye, en el ámbito social el contacto positivo les motiva a apoyar políticas a favor del propio grupo. Este estudio proporciona evidencia a favor de la hipótesis de la movilización versus la de-movilización: el contacto positivo con las mayorías en el contexto social se asocia con un mayor deseo por parte de las minorías de respaldar los derechos del propio grupo. Asimismo, ambas encuestas confirman que el contacto positivo que experimentan las mayorías incrementa la posibilidad de que apoyen los derechos de las minorías.

6.2. La asimetría del contacto positivo y negativo: la advertencia del contacto

Una de las limitaciones de la investigación de la hipótesis del contacto es que durante muchos años los estudios se enfocaron principalmente en los efectos del contacto positivo. Investigaciones recientes han demostrado que para comprender los procesos que subyacen a la reducción del prejuicio es central incluir el contacto negativo como parte del análisis de la teoría del contacto.

Barlow y colaboradores (2012) postularon la hipótesis de la asimetría del contacto positivo-negativo, la cual propone que, en contextos socialmente diversos, los efectos perjudiciales del contacto negativo pueden contrarrestar o incluso superar los efectos beneficiosos del contacto positivo en las actitudes intergrupales. Paolini, Harwood y Rubin (2010) dieron como posible explicación que el contacto negativo tiene un efecto mayor en la categorización del grupo externo. Es decir que los efectos del contacto negativo con un sujeto del grupo externo podrían generalizarse hacia el grupo externo entero. Otros estudios, sin embargo, han observado que los efectos del contacto positivo son mayores que los del negativo (p. ej. Pettigrew, Tropp, Wagner y Christ, 2011).

Fell (2015), quien ha centrado su investigación en los efectos del contacto negativo, advierte que este no siempre es más fuerte que el contacto positivo en las relaciones intergrupales. Además ha encontrado evidencia repetida de que el contacto positivo y negativo interactúan, es decir, que los efectos psicológicos de uno son moderados por la presencia del otro. Por ello propone que los efectos del contacto positivo y negativo se deben estudiar en su interacción y no como un modelo aditivo, en el cual únicamente se sumen los efectos de forma independiente.

Describe cuatro posibles patrones de interacción: a) *amortiguación (buffering)*: más contacto positivo reduce los efectos del contacto negativo; b) *facilitación o incremento positivo*: la presencia de contacto negativo aumenta los efectos favorables del contacto positivo, ya que se percibe un contraste mayor que si el punto de partida es neutro; c) *envenenamiento*: la presencia del contacto negativo reduce los efectos del contacto positivo, por el potencial del primero para aumentar la categorización del grupo externo; d) *exacerbación o incremento negativo*: el contacto positivo intensifica los efectos perjudiciales del contacto negativo. En este caso se parte de un punto neutro y cambia al polo negativo.

Fell (2015) analizó 7 estudios (con diseños longitudinales, transversales, multinivel y en contextos diversos) en los cuales observó que el contacto negativo tiene efectos significativos, lo que da soporte a la importancia del contacto negativo como un componente

central para la teoría del contacto. En cinco de las siete estudios encontró interacciones significativas entre contacto positivo y negativo, por lo que propone que esto se debe estudiar como un proceso de ida y vuelta donde los efectos de cada nueva interacción con un miembro del grupo externo estará influida por una experiencia pasada con el grupo externo. En relación a los patrones de interacción que describe encontró en cada uno de los cinco estudios alguno de estos, excepto el de *envenenamiento*.

Fell investigó los efectos del contacto en dos momentos diferentes: en un caso analizó los efectos del contacto positivo previo en una experiencia de contacto negativo posterior; y en otro, los efectos de una primera experiencia de contacto negativo sobre otra de contacto positivo subsecuente. En línea con lo argumentado por Barlow et al. (2012), los datos mostraban que el contacto negativo aumenta el prejuicio. Sin embargo, también encontró que este efecto era debilitado por la presencia de contacto positivo previo y que este último no sólo actuaba como amortiguador de los efectos nocivos del contacto negativo, sino que los efectos beneficiosos del contacto parecían intensificarse cuando los niveles de contacto negativo eran altos. Por tanto, en contextos donde existe la posibilidad de estar expuesto a situaciones de contacto negativo (p. ej. vecindarios socialmente diversos) el contacto positivo parece tener un papel aún más determinante en la reducción del prejuicio.

Este investigador también midió los efectos de la procedencia del contacto (p.ej. experiencias personales versus del contexto social). Lo que observó fue que los sujetos que vivían en vecindarios donde predominaba el contacto negativo, las experiencias personales positivas tenían un mayor impacto, es decir, se daba el efecto de *facilitación*. También encontró evidencia para el efecto de *exacerbación* para el grupo minoritario. En este caso los sujetos que vivían en vecindarios donde prevalecía el contacto positivo, eran más susceptibles a los efectos del contacto negativo. Esto muestra que los contactos que ocurren en el vecindario son un moderador para las experiencias de contacto personal.

En resumen, Fell (2015) encontró que en los patrones de *amortiguación* los efectos del contacto negativo pueden ser reducidos cuando los niveles de contacto positivo son altos; en los de *facilitación* los efectos del contacto positivo pueden aumentar cuando los niveles de contacto negativo son altos. Contrario a lo propuesto por Barlow et al. (2012), estos dos tipos de interacción demuestran que, cuando hay contacto negativo, el contacto positivo, lejos de invalidarse, adquiere mayor importancia. Sin embargo el autor advierte que en dos de los estudios que analizó, encontró evidencia del patrón de *exacerbación*, es decir, las situaciones en las que el contacto negativo aumenta cuando el contacto positivo

es alto. De esto concluye que estas interacciones no tienen un patrón universal ni son un fenómeno unitario, por lo que es necesario seguir haciendo investigación sobre este tema.

En 2018 Árnadóttir y colaboradores realizaron un estudio en el cual tampoco encontraron evidencia suficiente para confirmar la hipótesis de asimetría del contacto positivo-negativo de Barlow et al. (2012), ni para el grupo mayoritario ni para el minoritario, sin importar si el contacto era directo o indirecto. Lo que sí encontraron fueron pruebas consistentes que asociaban una mayor categorización del grupo externo con el contacto negativo y menor con el contacto positivo.

6.3. Otros modelos de intervención para la reducción del prejuicio

Hasta ahora las intervenciones más utilizadas y eficaces para reducir el prejuicio son las basadas en el contacto intergrupar y las enfocadas en el entrenamiento en habilidades. Estas últimas son una alternativa que requiere menos tiempo, menos recursos materiales, y además, se pueden implementar en contextos en los que el contacto directo puede ser complicado (Berger, Brenick, Lawrence, Coco y Abu-Raiya, 2018)

Existen intervenciones de entrenamiento en habilidades que se basan en la teoría de desarrollo cognitivo de Piaget, la cual asume que cuanto más sofisticadas son las habilidades socio-cognitivas y socio-emocionales del niño, la tendencia a estereotipar y actuar desde el prejuicio disminuye. Otro ejemplo de intervención es el modelo de flexibilidad psicológica el cual, a través de la Terapia de Aceptación y Compromiso ha logrado reducir el estigma y los prejuicios en los participantes, aún sin haber incluido la variable de contacto (Lillis y Hayes, 2007; Masuda, Hill, Morgan, Cohen, 2012).

Estos tres últimos apartados permiten afirmar que es necesario seguir investigando sobre los procesos que subyacen a la reducción del prejuicio, así como ampliar la mirada hacia otro tipo de programas que puedan mejorar los resultados de las intervenciones de contacto o sustituirlos.

7. Discusión

El objetivo de este trabajo fue hacer una revisión sobre la hipótesis del contacto y sus efectos en la reducción del prejuicio. Me centré principalmente en dos tipos de contacto, el directo y el extendido, ya que han sido los más investigados hasta ahora, y según algunos autores presentan una eficacia similar (p. ej. Lemmer y Wagner, 2015; Zhou et al., 2018).

Los meta-análisis de Pettigrew y Tropp (2006) y Lemmer y Wagner (2015), en los cuales incluyen una gran cantidad de estudios, muestran de manera fehaciente que el contacto es un método eficaz para reducir el prejuicio. Sin embargo, al examinar los estudios que

incluyeron, es posible encontrar algunos rasgos que han caracterizado la investigación en las últimas décadas. La mayoría son estudios transversales por lo que se recomienda hacer más estudios longitudinales; fueron intervenciones en laboratorio, solo algunas se llevaron a cabo en contextos reales; se han centrado principalmente en observar los efectos del contacto en los grupos de mayor estatus (Wright y Lubensky, 2008) y los efectos del contacto positivo más que del negativo (Barlow, 2012; Fell, 2015). Las medidas de reducción de prejuicio se han hecho principalmente con base en el prejuicio explícito. Hoy, autores como Gaertner y Dovidio (2005) señalan que el prejuicio implícito puede ser incluso más pernicioso que el explícito y más difícil de erradicar por su invisibilidad, por lo que es importante investigar más sobre la forma de reducirlo. Aunque en los meta-análisis había pocas intervenciones en zonas de conflicto, en ellas se pudo observar que el contacto es eficaz también en estos contextos, incluso cuando no se da bajo las condiciones óptimas que propuso Allport (Pettigrew y Tropp, 2006).

En cuanto a los factores que subyacen a la reducción del prejuicio, estudios recientes parecen indicar que los procesos afectivos tienen mayor peso que los cognitivos como mediadores en la relación contacto y prejuicio (Seger et al., 2017). Pettigrew y Tropp (2008) hablaban de la importancia de minimizar la ansiedad y promover procesos afectivos positivos, como la empatía, para mejorar las actitudes intergrupales. Seger y colaboradores (2017) encontraron que la admiración, la rabia y la repugnancia, antes que la ansiedad, son predictores dominantes del prejuicio. De estos tres, la admiración es la que tiene mayor peso, ya que genera actitudes positivas y acciones de apoyo del grupo dominante hacia el de menor estatus. Sin embargo también observaron que en el grupo minoritario la admiración genera deferencia hacia el grupo dominante, lo que puede inhibir la motivación al cambio social. Miller y colaboradores (2004) encontraron que las emociones positivas funcionan como mediadores poderosos en la reducción del prejuicio, mientras que las emociones negativas tienen solo un efecto marginal, lo que sugiere que las intervenciones deberán centrarse en incrementar las emociones positivas más que en reducir las negativas.

El modelo de acción colectiva concibe el conflicto entre minorías y mayorías como un elemento necesario para lograr el cambio social. Por ello critican las intervenciones de contacto ya que según algunos autores, estas reducen la percepción de discriminación e injusticia social en las minorías (Dixon et al., 2010). Cabe señalar que Tropp reportó en 2007 que el contacto no reduce el prejuicio cuando los miembros de un grupo en desventaja perciben que hay discriminación hacia su grupo, lo cual contradice lo que propone el modelo de acción colectiva. Pettigrew y Hewstone (2017) argumentan que este modelo no ha

considerado los resultados de otros estudios como el de Kauff y colaboradores (2016) en el que se encontró que en contextos donde hay mayor diversidad y contacto intergrupales positivo aumenta la disposición de las minorías para luchar por los derechos de su propio grupo y de otros grupos desaventajados y en las mayorías, incrementa la posibilidad de que apoyen los derechos de las minorías.

En relación a los efectos del contacto negativo, Barlow et al. (2012) argumentan que este puede ser tan dañino como para anular e incluso sobrepasar los efectos del contacto positivo. Fell (2015) ha encontrado evidencia de que los efectos psicológicos de un tipo de contacto son moderados por la presencia del otro, por lo que se deben estudiar en su interacción y no desde un modelo aditivo como el que proponen Barlow y colaboradores.

8. Conclusiones

*“La probabilidad de perder en la lucha, no debe disuadirnos
de apoyar una causa que creemos que es justa”
Abraham Lincoln*

La reducción del prejuicio es uno de los muchos frentes que habría que atender con el propósito de lograr sociedades más justas y tolerantes. Pero igual que construir mejores sociedades es una tarea compleja, la reducción del prejuicio también lo es, ya que interactúan una serie de variables a nivel macro –aspectos económicos, políticos, históricos, sociales– y micro –características de los sujetos, familia, entorno en el que se desarrolla el sujeto-. A pesar de la complejidad, es una tarea a la cual no debemos renunciar como sociedad.

La teoría del contacto ha probado ser eficaz en la reducción del prejuicio, tanto desde intervenciones de contacto directo como extendido, ambas objeto de este trabajo. Sin embargo más allá esta afirmación, a continuación presento algunas reflexiones sobre lo que se ha expuesto a lo largo del documento.

Una de las críticas a la hipótesis del contacto es la que se hace desde el modelo de acción colectiva, argumentando que solo a través del conflicto entre mayorías y minorías es posible lograr un cambio social, y el contacto, según estos autores, inhibe la motivación al cambio. La historia de la humanidad nos provee de infinidad de ejemplos que nos muestran que la violencia difícilmente da como resultado sociedades más justas. Sin embargo también hay pocos ejemplos de grupos dominantes que busquen de forma espontánea modificar el estatus quo que les pueda llevar a perder sus privilegios. Me parece que los cambios sociales profundos deben pasar por cuestionamientos profundos de normas y valores, así como de visibilizar problemas, en este caso específico, de injusticias provocadas por prejuicios reconocidos y no reconocidos. Cuando Allport habla de la discriminación plantea que, en

general, las personas discriminan de una forma sutil, a través de favorecer a los miembros del propio grupo. Es una discriminación invisible para los que la cometen y para los que la padecen, y, aunque sutil, es una forma muy poderosa para perpetuar la desigualdad social. Esto se podría atajar buscando construir lo que Pettigrew llama “la identidad global del grupo”, que se puede lograr a través del contacto directo y de forma más contundente, a través de la amistad. Si logro ver “al otro” como parte del mi grupo, los favoritismos al menos ampliarían su espectro. Sin embargo los hallazgos de Kauff y colaboradores (2016) son alentadores: que en contextos sociales diversos, donde hay contacto intergrupales positivo, mayorías y minorías luchan por los derechos de los grupos en desventaja. Si esto se llevara a las políticas públicas, la meta a alcanzar sería la de crear entornos socialmente diversos y acabar con la segregación espacial de los grupos minoritarios.

Otra cuestión que me parece importante mencionar es la necesidad de hacer más investigación sobre la reducción del prejuicio implícito, aunque pienso, que el solo hecho de reconocer su existencia y la forma de medirlo, es un primer paso para poder encontrar las formas de reducirlo.

Dada la importancia que se ha observado que tienen los procesos afectivos como mediadores del prejuicio, el nuevo enfoque de entrenamiento en habilidades en la reducción del prejuicio, me parece que puede ser de gran utilidad para el tema que nos atañe. A través de este enfoque se podría trabajar, en un entorno de seguridad, en reducir la ansiedad, la rabia y la repugnancia – tres emociones cruciales según Seger et al. (2017)-, además de trabajar en las emociones positivas como la empatía y la toma de perspectiva, y en las propias habilidades del sujeto –socio-cognitivas, socio-emocionales, de auto-aceptación-. Estas herramientas le permitirían al sujeto enfrentarse a situaciones de contacto directo posteriores con mayor seguridad.

La investigación sobre la reducción del prejuicio me parece de vital importancia, ya que, a través de sus hallazgos será posible hacer recomendaciones para políticas públicas, como la importancia de generar contextos de diversidad social versus segregación; para políticas educativas y programas de integración en colegios y universidades; y también para recomendar buenas prácticas en organizaciones y empresas, donde la diversidad empieza a ser una norma de responsabilidad social.

Una última reflexión es que, en mi opinión, reducir el prejuicio no debe pasar por invisibilizar las diferencias, al contrario. Pienso que crear sociedades armónicas, pasa por reconocer y abrazar las diferencias, entendiendo que la mera presencia del otro diferente enriquece nuestra existencia y el hecho de dañarlo, nos acabará dañando a nosotros.

Referencias bibliográficas

- Allport, G. W. (1977). *La naturaleza del prejuicio* (5ª ed.) Buenos Aires: Editorial Universitaria de Buenos Aires.
- Árnadóttir, K., Lolliot, S., Brown, R., y Hewstone, M. (2018). Positive and negative intergroup contact: interaction not asymmetry. *European Journal of Social Psychology*, 48, 784-800. doi:10.1002/ejsp.2365.
- Aronson, E. (2015). *El animal social* (8ª ed.). Madrid: Alianza Editorial, S.A.
- Barlow, F. K., Paolini, S., Pedersen, A., Hornsey, M. J., Radke, H. R. M., Harwood, J., Rubin, M., y Sibley, C. G. (2012). The contact caveat: Negative contact predicts increased prejudice more than positive contact predicts reduced prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 38, 1629–1643.
- Bauman, C. W. (2008). Attitude Strength. En P. J. Lavrakas (Ed.), *Encyclopedia Survey Research Methods* 5 (p. 42). Thousand Oaks, CA: Sage Publications, Inc. doi: 10.4135/9781412963947
- Berger, R., Brenick, A., Lawrence, S. E., Coco, y L., Abu-Raiya, H. (2018). Comparing the effectiveness and durability of contact- and skills-based prejudice reduction approaches. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 59, 46-53. doi.org/10.1016/j.appdev.2018.04.002
- Bergsieker, H. B., Shelton, J. N., y Richeson, J. A. (2010). To be liked versus respected: Divergent goals in interracial interactions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99, 248–264. doi:10.1037/a0018474
- Blalock, H. M. (1984). Contextual-effects models: theoretical and methodological issues. *Annual Review of Sociology*, 10, 353-372.
- Brophy, I. N. (1946). The luxury of anti-Negro prejudice. *Public Opinion Quarterly*, 9, 456–466.
- Christ, O., Hewstone, M., Tausch, N., Wagner, U., Voci, A., Hughes, J., y Cairns, E. (2010). Direct contact as a moderator of extended contact effects: Cross-sectional and longitudinal impact on out- group attitudes, behavioral intentions, and attitude certainty. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36, 1662-1674.
- Dasgupta, N., y Rivera, L. M. (2008). When social context matters: The influence of long-term contact and short-term exposure to admired outgroup members on implicit attitudes and behavioral intentions. *Social Cognition*, 26, 112–123. doi:10.1521/soco.2008.26.1.112

- Deutsch, M., y Collins, M. (1951). *Interracial housing: A psychological evaluation of a social experiment*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Dixon, J., Durrheim, K., Tredoux, C., Tropp, L., Clack y B., Eaton, L. (2010). A Paradox of Integration? Interracial Contact, Prejudice Reduction, and Perceptions of Racial Discrimination. *Journal of Social Issues*, 66(2), 401-416.
- Dovidio, J. F., Hewstone, M., Glick, P. y Esses, V. M. (2010). Prejudice, stereotyping and discrimination: theoretical and empirical overview. En J. F. Dovidio, M. Hewstone, P. Glick y V. M. Esses (Eds.), *The Sage Handbook of Prejudice, Stereotyping and Discrimination* (pp. 3-28). Thousand Oaks, California: Sage Publications, Inc.
- Eagly, A. H., y Diekmann, A. B. (2005). What is the problem? Prejudice as an attitude-in-context. En J. F. Dovidio, P. Glick, y L. A. Rudman (Eds.), *On the Nature of Prejudice: Fifty Years After Allport* (pp. 19–35). Malden, MA: Blackwell.
- Fell, B. F. (2015). *The Interaction of Positive and Negative Intergroup Contact*. (Tesis doctoral). Recuperado de: Oxford University Research Article. <https://ora.ox.ac.uk/objects/uuid:f346d455-8e16-44b2-9fd1-3b8d332f0983>
- Gaertner, S. L., y Dovidio, J. F. (2005). Understanding and addressing Contemporary Racism: From Aversive Racism to the Common Ingroup Identity Model. *Journal of Social Issues*, 61(3), 615-639.
- Glick, P., y Fiske, S. T. (1996). The Ambivalent Sexism Inventory: Differentiating hostile and benevolent sexism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 491–512.
- Henry, P. J. y Hardin, C. D. (2006). The contact hypothesis revisited. Status bias in reduction of implicit prejudice in the United States and Lebanon. *Psychological Science*, 17(10), 862-868. doi: 10.1111/j.1467-9280.2006.01795.x.
- Herek, G. M., y Capitanio, J. P. (1996). “Some of my best friends”: Intergroup contact, concealable stigma, and heterosexuals’ attitudes toward gay men and lesbians. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 412–424.
- Hewstone, M., y Swart, H. (2011). Fifty-odd years of inter-group contact: From hypothesis to integrated theory. *British Journal of Social Psychology*, 50, 374-386.
- Immordino-Yang, M. H., McColl, A., Damasio, H., y Damasio, A. (2009). Neural correlates of admiration and compassion. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 106, 8021– 8026. doi:10.1073/pnas.0810363106

- Kauff, M., Green, E. G. T., Schmid, K., Hewstone, M., y Christ, O. (2016). Effects of majority members positive intergroup contact on minority members' support for ingroup rights: Mobilizing or demobilizing effects? *European Journal of Social Psychology*, 46(7), 833-839. doi: [10.1002/ejsp.2194](https://doi.org/10.1002/ejsp.2194)
- Lemmer, G. y Wagner, U. (2015) Can we really reduce ethnic prejudice outside the lab? A meta-analysis of direct and indirect contact interventions. *European Journal of Social Psychology*, 45, 152–168. doi: [10.1002/ejsp.2079](https://doi.org/10.1002/ejsp.2079)
- Lillis, J., y Hayes, S. C. (2007). Applying Acceptance, Mindfulness, and Values to the Reduction of Prejudice. A Pilot Study. *Behavior Modification*, 31(4), 389-411. Doi:[10.1177/0145445506298413](https://doi.org/10.1177/0145445506298413).
- Masuda, A., Hill, M. L., Morgan, J., y Cohen, L. L. (2012). A psychological flexibility-based intervention for modulating the impact of stigma and prejudice: a descriptive review of empirical evidence. *Psychology, Society & Education*, 4(2), 211-223. Disponible en: <http://psyce.org/articulos/Masuda.pdf>
- Miller, D. A., Smith, E. R., y Mackie, D. M. (2004). Effects of intergroup contact and political predispositions on prejudice: Role of intergroup emotions. *Group Processes and Intergroup Relations*, 7(3), 221–237. doi:[10.1177/1368430204046109](https://doi.org/10.1177/1368430204046109)
- Paolini, S., Harwood, J., y Rubin, M. (2010). Negative intergroup contact makes group memberships salient: explaining why intergroup conflict endures. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36, 1723–1738. doi:[10.1177/0146167210388667](https://doi.org/10.1177/0146167210388667)
- Paolini, S., Hewstone, M., y Cairns, E. (2007). Direct and indirect intergroup friendship effects: Testing the moderating role of the affective-cognitive bases of prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33, 1406-1420.
- Paolini, S., Hewstone, M., Cairns, E., y Voci, A. (2004). Effects of direct and indirect cross-group friendships on judgments of Catholics and Protestants in Northern Ireland: The mediating role of an anxiety-reduction mechanism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, 770-786. doi:[10.1177/0146167203262848](https://doi.org/10.1177/0146167203262848)
- Pettigrew, T. F. (1998). Intergroup contact theory. *Annual Review of Psychology*, 49, 65-85. Recuperado 3 de marzo de 2019 en: <https://pdfs.semanticscholar.org/f3f1/e3d7044f2ca8a6e56a3dc51f556945eb3dd1.pdf>
- Pettigrew, T. F. (2009). Secondary transfer effect of contact: Do intergroup contact effects spread to noncontacted outgroups? *Social Psychology*, 40, 55–65. doi:[10.1027/1864-9335.40.2.55](https://doi.org/10.1027/1864-9335.40.2.55)

- Pettigrew, T. F. y Hewstone, M. (2017). The single factor fallacy: implications of missing critical variables from an analysis of intergroup contact theory. *Social Issues and Policy Review*, 11(1), 8-37.
- Pettigrew, T. F., y Meertens, R. W. (1995). Subtle and blatant prejudice in Western Europe. *European Journal of Social Psychology*, 57, 57-75.
- Pettigrew, T. F., y Tropp, L. R. (2006). A meta-analytic test of intergroup contact theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9(5), 751–783. doi:10.1037/0022-3514.90.5.751
- Pettigrew, T. F., y Tropp, L. R. (2008). How does intergroup contact reduce prejudice? Meta-analytic test of three mediators. *European Journal of Social Psychology*, 38, 922–934. doi:10.1002/ejsp.504
- Pettigrew, T. F., Tropp, L. R., Wagner, U., y Christ, O. (2011). Recent advances in intergroup contact theory. *International Journal of Intercultural Relations*, 35, 271–280.
- Poore, A. G., Gagne, F., Barlow, K. M., Taylor, J. E., y Wright, S. C. (2002). Contact and the person-group discrimination discrepancy in an Inuit community. *Journal of Psychology*, 136, 371–382.
- Rus, A. y Madrid, D. (1998). An overview of prejudice: some Spanish studies. *International Journal of Political Psychology and Political Socialization*, 7, 117-130.
- Saguy, T., Tausch, N., Dovidio, J., y Pratto, F. (2009). The irony of harmony: Intergroup contact can produce false expectations for equality. *Psychological Science*, 20(1), 14 – 121. doi: 10.1111/j.1467-9280.2008.02261.x.
- Seger, C. R., Banerji, I., Park, S. H., Smith, E. R., y Mackle, D. M. (2017). Specific emotions as mediators of the effect of intergroup contact on prejudice: findings across multiple participant and target groups. *Cognition and Emotion*, 31(5), 923-936. doi:10.901080/02699931.2016.1182893
- Smith Castro, V. (2006). La psicología social de las relaciones intergrupales: modelos e hipótesis. *Actualidades en Psicología*, 20(107), 45-71. Recuperado el 8 de marzo de 2019 en: http://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0258-64442006000100003
- Tropp, L. R. (2007). Perceived discrimination and interracial contact: Predicting interracial closeness among Black and White Americans. *Social Psychological Quarterly*, 70(1), 70–81. doi.org/10.1177/019027250707000108

- Turner, R. N., Crisp, R. J., y Lambert, E. (2007). Imagining intergroup contact can improve intergroup attitudes. *Group Processes and Intergroup Relations*, 10(10), 427–441. doi:10.1177/1368430207081533
- Turner, R. N., y Crisp, R. J. (2010). Imagining intergroup contact reduces implicit prejudice. *British Journal of Social Psychology*, 49(1), 129-142. doi: 10.1348/014466609X419901.
- Van Zomeren, M., Fischer, A. H., y Spears, R. (2007). Testing the limits of tolerance: How intergroup anxiety amplifies negative and offensive responses to out-group-initiated contact. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33(12), 1686–1699. doi:10.1177/0146167207307485
- Williams, R. M., Jr. (1947). *The reduction of intergroup tensions: A survey of research on problems of ethnic, racial and religious group relations*. New York: Social Science Research Council.
- Wright, S. C., Aron, A., McLaughlin-Volpe, T., y Ropp, S. A. (1997). The extended contact effect: knowledge of cross-group friendships and prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(1), 73-90.
- Wright, S. C., y Lubensky, M. (2008). The struggle for social equality: Collective action vs. prejudice reduction. In S. Demoulin, J. P. Leyens y J. F. Dovidio (Eds.) *Intergroup misunderstandings: Impact of divergent social realities*, (291–310). New York: Psychology Press.
- Zhou, S., Page-Gould, E., Aron, A., Moyer, A., y Hewstone, M. (2018). The extended contact hypothesis: a meta-analysis on 20 years of research. *Personality and Social Psychology Review*. doi.org/10.1177/1088868318762647

Anexos

Tabla 1.
Posibles efectos del contacto en los grupos aventajados y desaventajados

Grupos aventajados / Mayorías		Grupos desaventajados / Minorías	
Efectos positivos	Efectos negativos	Efectos positivos	Efectos negativos
<i>Contacto intergrupalo positivo</i>			
<ul style="list-style-type: none"> - Mayor reducción de prejuicio explícito que minorías - Mejora actitudes hacia grupo minoritario - Aumenta interés por acabar con políticas de discriminación - A mayor contacto mayor posibilidad de que apoyen derechos de minorías 		<ul style="list-style-type: none"> - Menor reducción de prejuicio explícito que mayorías (por anticipar discriminación de mayoría) - Fomenta vínculos interraciales - Alienta a anticipar éxito en sus protestas - Puede comprobar si el grupo dominante percibe inconsistencias en su posición - Aumenta conciencia de diferencias materiales (posibilita motivación al cambio) - Aumento de disposición para luchar por los derechos de su propio grupo - Apoyo de leyes anti-discriminatorias y derechos de los inmigrantes. 	<ul style="list-style-type: none"> - No disminuye el prejuicio si sienten que su grupo es discriminado - Fomenta vínculos interraciales pero disminuye percepción de discriminación sobre su grupo lo que - Puede inhibir motivación al cambio social¹ - Falso optimismo en relación con distribución de recompensas desde el grupo de poder.
<i>Contacto por amistad o romance</i>			
	<ul style="list-style-type: none"> - No disminuye el prejuicio implícito 	<ul style="list-style-type: none"> - Disminuye el prejuicio implícito 	
<i>Contextos de diversidad</i>			
<ul style="list-style-type: none"> - Disminuye el prejuicio 		<ul style="list-style-type: none"> - Disminuye el prejuicio 	
<i>Contexto de conflicto (con o sin contacto estructurado)</i>			
<ul style="list-style-type: none"> - Disminuye el prejuicio 		<ul style="list-style-type: none"> - Disminuye el prejuicio 	

¹ Algunos autores argumentan la disminución de la motivación al cambio sucede en la esfera interpersonal, pero en la social, el contacto positivo les motiva a apoyar políticas a favor del propio grupo (Kauff, Green, Schmid, Hewstone y Christ, 2016).

Tabla 1. (continúa)
Posibles efectos del contacto en los grupos aventajados y desaventajados

Grupos aventajados / Mayorías		Grupos desaventajados / Minorías	
Efectos positivos	Efectos negativos	Efectos positivos	Efectos negativos
<i>Contacto intergrupalo negativo</i>			
	- Mayor categorización del grupo externo (que con el positivo)		- Mayor categorización del grupo externo (que con el positivo)
<i>Contacto positivo previo (niveles altos) + contacto negativo</i>			
- Se reducen efectos del contacto negativo		- Se reducen efectos del contacto negativo	
<i>Niveles muy altos de contacto negativo + contacto positivo</i>			
- Intensificación de efectos positivos (por contraste)		- Intensificación de efectos positivos (por contraste)	
<i>Contexto social negativo + experiencia personal positiva</i>			
- Intensificación de efectos positivos (facilitación)		- Intensificación de efectos positivos (facilitación)	
<i>Contexto social positivo alto + experiencia personal negativa</i>			
			- Intensificación de efectos negativos (exacerbación)

*Nota: en esta tabla se presentan hallazgos de diversos estudios, algunos de los cuales se contradicen. Presento ambos ya que no hay suficiente evidencia para afirmar o negar alguna de las opciones.