



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**

---

---

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES  
UNIDAD ZARAGOZA**

**LOS PREJUICIOS COMO DETERMINANTES  
DE TRASTORNO EMOCIONAL**

**T E S I S   P R O F E S I O N A L  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN PSICOLOGIA  
P R E S E N T A N  
BLANCA LETICIA PEREZ GONZALEZ  
LUZ MARIA RIVERA MORENO  
MARIA ISABEL ZURITA NOGUERA**

**MEXICO, D. F.**

**1984**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## INDICE

INTRODUCCION

CAPITULO I. ORIGEN, ADQUISICION Y NATURALEZA DE LOS PREJUICIOS

CAPITULO II. COMO PERCIBE EL SUJETO SU MEDIO AMBIENTE

CAPITULO III. VALORES, CREENCIAS Y ACTITUDES

CAPITULO IV. SUPUESTOS TEORICOS DE LA TERAPIA RACIONAL EMOTIVA

CAPITULO V. ANALISIS BREVE DE ALGUNOS PREJUICIOS EN BASE A LA

TERAPIA RACIONAL EMOTIVA

CAPITULO VI. CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

El presente trabajo tiene por objetivo la revisión y análisis del origen y naturaleza de los prejuicios, tratando de dilucidar las posibles repercusiones psicológicas de éstos.

Consideramos que los prejuicios generan en los individuos que los experimentan, una serie de conductas indeseables, como son: hostilidad, agresividad, tensión, insatisfacción con la propia imagen y el concepto de sí mismo, utilización excesiva de los mecanismos de defensa, depresión, etc. Además pensamos que propician la aparición de una serie de ideas irracionales que mantienen el problema y que se dan a un nivel no consciente.

Estas ideas irracionales juegan un papel muy importante, ya que, como sabemos, los hechos y acontecimientos en sí y por sí mismos no ocasionan los sentimientos y comportamientos, sino los pensamientos (en este caso irracionales) que uno tiene acerca de dichos eventos.

Es difícil determinar exactamente el origen de los prejuicios, sin embargo, normalmente son inculcados por los padres en la infancia, y por la cultura general del individuo y permanecen fuertemente arraigados a lo largo de su vida.

Dentro de la sociedad los prejuicios encuentran una amplia aceptación; casi siempre el prejuicio tiene por consecuencia ciertas medidas de discriminación; de hecho, se espera que los miembros de una sociedad presenten cierto tipo de conducta segregacionista hacia ciertas minorías (V.gr. La segregación de que son objeto los negros en Estados Unidos, o las madres solteras en ciertas partes del globo).

Sin embargo, podemos darnos cuenta de un hecho: muchos de estos prejuicios socialmente aceptados no se basan en la realidad objetiva, y por tanto, se constituyen en ideas irracionales, ya que no tiene nada de objetivo y racional el pensar que una mujer que tiene un hijo fuera del matrimonio tenga menor valor que una mujer embarazada que ha contraído matrimonio previamente; así como tampoco existen bases reales para pensar o afirmar que los negros sean peores que los blancos (i.e., perezosos, hostiles, agresivos, etc.) y si lo son, ¿no será tal vez en respuesta a la marginación de que son objeto? Porque un ser humano reacciona según la forma en que se le trate y según los pensamientos que en ese momento tenga en relación a dicho evento; y son precisamente esas ideas irracionales o autoverbalizaciones autodestructoras, las que hacen que la gente reaccione y emita comportamientos ineficientes (en relación a los resultados que se obtienen), ya que el hecho de que una persona piense que no vale nada, que no sirve para nada, que ha fracasado y que debería haber actuado de otra manera, no le ayuda en nada a resolver su problema, ni le evita sentirse de la manera que no desea.

De esta forma, si bien no lográsemos erradicarlos definitivamente, por lo menos, sería deseable entrenar a las personas para que sus pensamientos e ideas sean más apropiados y con ellos sus emociones y sentimientos.

Si establecemos que el pensar y el sentir están estrechamente relacionados entre sí, de manera que el pensamiento de uno se convierte en su emoción, resulta congruente pensar que si combatimos directamente las ideas irracionales de un individuo mediante la utilización de la Terapia Racional Emotiva (T.R.E.), éste dejará de sentirse mal, comenzará a comportarse en la forma que desea, obtendrá por consiguiente lo que quiere y aprenderá a respetar los derechos de las demás personas.

No debemos perder de vista, que los prejuicios son un problema generalizado, ya que aquejan a todas las sociedades de todos los países (incluyendo a los más desarrollados), constituyéndose así, en un material sumamente interesante de investigación y desarrollo.

Al ser ésta una investigación documental y debido a la subjetividad inherente al tema, esta se basará en la exposición ecléctica de los siguientes tópicos:

- Origen, adquisición y naturaleza de los prejuicios; en el cual buscaremos cuáles son las causas que originan este tipo de comportamiento, cómo el individuo lo aprende y cuáles son las consecuencias del mismo.
- Cómo percibe el sujeto su medio ambiente; en este tema trataremos de explicar cómo se lleva a cabo el proceso de la percepción desde el punto de vista social y cómo afecta en el desarrollo de los prejuicios.
- Qué son los valores, creencias y actitudes; en este capítulo explicaremos qué función tienen los valores y las creencias en relación a las actitudes y cómo éstas determinan el comportamiento del individuo.
- Supuestos teóricos de la Terapia Racional Emotiva (T.R.E.); en este se bosquejarán los principios teóricos-filosóficos fundamentales en la cual se basa ésta.
- Análisis breve de algunos prejuicios en base a la T.R.E.; expondremos lo que nosotras consideramos es la dinámica de los prejuicios que creemos son más representativos en la actualidad.

- Por último, en el capítulo VI se expondrán las conclusiones a las cuales se llegó mediante el análisis de los anteriores tópicos.

Con esto deseamos probar teóricamente que los prejuicios y las ideas irracionales son, en esencia lo mismo; determinar las posibles repercusiones psicológicas de los prejuicios y proponer a la Terapia Racional Emotiva (T.R.E.) como una forma de tratamiento.

Partiremos por tanto, de las siguientes interrogantes:

- 1) ¿Son los prejuicios ideas irracionales?
- 2) ¿Los prejuicios pueden causar trastorno emocional?
- 3) ¿La terapia racional emotiva puede solucionar este tipo de problemática?

El tema constituye una intersección entre el campo de la psicología social y la psicología clínica, ya que, si bien la conducta prejuiciosa se da en un marco eminentemente social, no obstante, al proponer a la Terapia Racional Emotiva como forma de tratamiento, se invade el terreno de la psicología clínica.

Esperamos que este trabajo sirva para fomentar el respeto que cada ser humano merece por el hecho mismo de "ser".

Leticia, Luz María y María Isabel.

## CAPITULO I.

### ORIGEN, ADQUISICION Y NATURALEZA DE LOS PREJUICIOS

"YO, POR MI PARTE, LIGADO COMO ESTOY A LA TIERRA Y ENCADENADO AL ESCENARIO DE MIS ACTIVIDADES, CONFIESO SENTIR LAS DIFERENCIAS HUMANAS, NACIONALES E INDIVIDUALES... EN PALABRAS MAS LLANAS, SOY UN MANOJO DE PREJUICIOS (HECHO DE PREFERENCIAS Y AVERSIONES), VERDADERO ESCLAVO DE SIMPATIAS, APATIAS Y ANTIPATIAS".

CHARLES LAMB.

La mayoría de la gente actúa y reacciona de modos diferentes. Entre estas conductas, algunas tienen origen en prejuicios, y sin embargo, las personas generalmente no se percatan de por qué actuaron de dicha forma y mucho menos de las consecuencias que su conducta pudo tener en los demás.

En efecto, muy difícilmente pensamos en las razones o motivos que nos llevan a emitir ciertas conductas en determinadas circunstancias, y no otras, y, tampoco evaluamos imparcialmente nuestros actos; simplemente respondemos, casi automáticamente y guiándonos por la ley del menor esfuerzo.

En apariencia, los prejuicios son simplemente un comportamiento humano más; sin embargo son sumamente importantes ya que pueden dañar en cierta medida la integridad de terceros (desde formas leves, hasta otras sumamente graves). Son, además universales, porque, como explica Allport (1977), ningún lugar en el mundo se encuentra libre de estas formas de desprecio a ciertos grupos.

En este momento, quizá reflexionemos en que las apariencias engañan y que lo que inicialmente parece simple, resulta en realidad más complejo de lo que pensamos. ¿Cuál es entonces el origen de los prejuicios?... ¿Cuál es la base de este actuar artero en contra de los demás?...

Bien, comencemos desde un principio y establezcamos que los prejuicios tienen, como enuncia Allport (1977), una causalidad múltiple y resultaría imposible tratar de explicar cada uno de ellos tomando como base una sola de estas causas, ya que los diversos factores inciden y se conjugan.

Daremos inicio analizando los diferentes significados que ha ido tomando la palabra PREJUICIO:

"La palabra PREJUICIO, derivada del latín PRAEJUDICIUM, ha sufrido como la mayoría de las palabras un cambio en su significado desde el período clásico. Hay tres etapas en esa transformación:

- 1.- Para los antiguos, PRAEJUDICIUM quería decir precedente o sea, un juicio que se basa en decisiones y experiencias previas.
- 2.- Más tarde, el término adquirió en inglés la significación de un juicio formado antes del debido examen y consideración de los hechos: un juicio prematuro o apresurado.

3.- Finalmente, el término también adquirió su matiz emocional actual, aludiendo el estado de ánimo favorable o desfavorable que acompaña a ese juicio previo y sin fundamentos".(Allport, 1977, p.p. 20-21)

También es definido como: "Actitud en pro o en contra de cierta hipótesis sin probar, que impide que se valore como es debido las nuevas pruebas en su favor" (Warren, 1975).

Otra definición del Prejuicio es la "Actitud específica hacia una persona o hacia una cosa, negativa o positiva, fundada en una creencia impuesta por el medio y capaz de resistir a la información. Los prejuicios afectan a todos los campos: filosófico, religioso, político, racial, alimenticio, etc. Su origen es complejo..." (Sillamy, 1969).

Así mismo, el Prejuicio ha sido considerado como "Pensar mal de otras personas sin motivo suficiente (esta escueta frase contiene los dos ingredientes esenciales de todas las definiciones: hace referencia a lo infundado del juicio y al tono afectivo)" (Allport, 1977, p. 21).

En las definiciones anteriores podemos notar que existen algunos elementos comunes a todas ellas; como son, la tendencia a guiar nuestra conducta o dejarnos llevar por una mínima información o por dos o tres experiencias referentes a una determinada cosa, persona o grupo específico y esto nos impide evaluar objetivamente la realidad; en consecuencia sobregeneralizamos nuestras experiencias a otras situaciones y nos predisponemos a actuar sin tomar en cuenta los elementos del todo y terminamos muchas veces actuando prejuiciosamente.

Este juicio anterior que derivamos de la información de que disponemos o de las experiencias que tenemos es el que nos va a llevar a desarrollar cierta actitud, ya sea positiva

(aceptación) o negativa (rechazo) hacia algún evento, persona o cosa en particular. Finalmente, nosotros vamos a actuar acorde a nuestras ideas, creencias y valores, y si estos no son del todo racionales, por lo tanto, nuestra conducta o comportamiento tampoco va a ser racional.

Esta tendencia a responder en base a generalizaciones amplias, se debe en gran parte, a que nos dejamos llevar por la ley del menor esfuerzo, ya que la vida es muy compleja y consta de situaciones muy diversas; por tanto no podríamos asimilar cada una de estas situaciones por separado y tenemos entonces que seleccionar e interpretar (según Allport), nuestras impresiones del mundo circundante, según nuestra percepción y proceder a categorizar los objetos, personas y situaciones según sus rasgos, recurriendo a los rótulos de "bueno" o "malo", "normal" o "anormal", "sano" o "patológico", etc.

Para finalizar, otro elemento común a las definiciones es el que enfatiza la existencia de prejuicios positivos y negativos, y conviene aclarar que sólo haremos referencia a estos últimos, ya que son los que pueden dañar la integridad de las personas.

Habiendo analizado lo anterior y sabiendo que el lector puede encontrar tal vez una definición mejor, daremos nuestra propia definición de lo que, para la presente investigación entenderemos como prejuicio:

UNA CREENCIA (\*) VALORIZADA, POSITIVA O NEGATIVA, EN RELACION A UN EVENTO Y/O PERSONA, BASADA EN ELEMENTOS COGNITIVOS, AFECTIVOS, CONDUCTUALES Y SOCIALES, QUE POR LO GENERAL VA A DETERMINAR UNA ACTITUD QUE PUEDE LLEARNOS A COMPORTARNOS DE CIERTA FORMA QUE PROBABLEMENTE EFECTE LA INTEGRIDAD DE TERCEROS, O BIEN, AL INDIVIDUO MISMO.

Habiendo esclarecido lo que entendemos por prejuicio, pasaremos a intentar determinar sus orígenes y adquisición.

Se ha dicho que... "El prejuicio es básicamente un rasgo de la personalidad. Cuando echa raíces en una vida, crece como una unidad. El objeto específico del prejuicio es relativamente inmaterial. Lo que ocurre es que la vida psíquica entera está afectada; la hostilidad y el miedo son sistemáticos... (sin embargo)... el prejuicio no puede ser explicado enteramente mediante un enfoque hecho al nivel de la estructura y dinámica generalizada de la personalidad. También son importantes los factores situacionales, históricos y culturales" (Allport, 1977, p.p. 92-93).

Al respecto, Ulloa (1978) indica que la personalidad del niño surge de entre las influencias del ambiente, pero reconoce que en el hogar es donde se forma propiamente el carácter. Además señala que la evolución de la personalidad se debe a la influencia continua de diversos factores que interactúan. En conclusión destaca Ulloa que la personalidad en gran parte, es producto del aprendizaje.

Adler (en Ulloa 1978) menciona cinco factores que influyen en el desarrollo de la personalidad:

- a) Herencia,
- b) Familia,
- c) Lugar que ocupa el niño entre los hermanos,
- d) Sexo y
- e) Educación.

-----  
(\* ) CREER: Tener por cierto, tener fé, tener por verosímil o probable; imaginarse.- sinónimo de pensar, juzgar, estimar, suponer. (Diccionario Pequeño Larousse, 1972)

En relación a la herencia "no se sabe hasta ahora qué procesos psicológicos existen en los genes que determinan las características hereditarias, y sólo se admite la transmisión de algunas tendencias que, como su nombre lo indica no son hechos consumados, sino facultades en potencia que podrán o no, desarrollarse de acuerdo con el entrenamiento posterior".

Ellis (1974), destaca la importancia de la educación durante los primeros años y sus efectos sobre la niñez, la adolescencia y la edad adulta; dice que Freud cataloga al hombre como un animal con profundas raíces biológicas y que Abraham Maslow llama a dichas raíces "tendencias instintoides" y que el aprendizaje y condicionamiento se relaciona íntimamente con estas tendencias biológicas innatas.

Adler, por su parte, señala que los niños además de cambiar con la edad también lo hacen debido al medio que les rodea. Es en este punto, en donde la familia cobra vital importancia (en especial el ambiente del hogar y los ejemplos conductuales paternos) y su influencia es determinante.

Algunos autores sugieren que los prejuicios tienen su origen en el aprendizaje imitativo (observacional) que el niño adquiere de todas aquellas figuras autoritarias significativas para él.

"...la imitación es un aspecto esencial del aprendizaje. Incluso en los casos en que se sabe que hay algún estímulo capaz de suscitar una aproximación a la conducta deseada, la provisión de modelos sociales puede acortar considerablemente el proceso de adquisición" (Bandura y Mc.Donald, 1963, p.17).

El niño en el seno de su familia observa la forma en que se comportan los adultos, los cuales constituyen para él un modelo comportamental a seguir. No importa tanto los conceptos que

dichos adultos desean infundir en el infante, como el ejemplo conductual que proveen.

De esta forma no es raro encontrar que los padres procuren infundir en el niño la costumbre de decir siempre la verdad y sin embargo ellos en ciertas circunstancias sociales forzadas se ven obligados a apartarse de estos principios; como es el caso de la madre que dice al niño "no digas mentiras porque es malo"; y no obstante pide al niño, en algunas ocasiones que diga a ciertas personas que no está, cuando en efecto está.

Es obvio pensar que el evitar a dichas personas resulta reforzante en alguna forma para la madre y la observación de esta conducta va a repercutir modificando la conducta del niño u observador; y si en el futuro el niño comienza a decir mentiras, podríamos afirmar que probablemente ha tenido lugar un aprendizaje por reforzamiento vicario.

Bandura y Walters opinan que, actualmente el proceso de imitación es descrito como una forma de condicionamiento instrumental (acorde al concepto formulado por Miller y Dollard), y que este acapara cada vez mayor atención. Mas adelante, destacan el papel del refuerzo vicario, en donde se modifica la conducta del observador, debido a la observación del refuerzo que ha sido administrado al modelo.

"Los prejuicios como otras respuestas "agresivas" se adquieren por imitación e instrucción directa y aparecen relativamente pronto en la vida del niño (Radke, Yarrow Traser y Miller, 1952), una vez aprendido el prejuicio, las respuestas agresivas y hostiles, ocupan por definición, una posición elevada en las jerarquías de respuestas provocadas por el objeto del prejuicio..." (en Bandura y Walters, p.p. 29-30).

Resulta fácil pensar que una vez aprendidas estas pautas de conducta por medio de la observación, lo demás lo hará el ser

humano (economizando esfuerzos) mediante la generalización; Bandura y Walters apoyan lo anterior señalando que es hasta cierto punto necesaria la generalización, ya que sería muy difícil e ineficaz disponer de un repertorio diferente de respuestas para cada situación social dada, la cual constaría de una serie interminable de procesos de ensayo y error. Pocas veces se contaría con la oportunidad de presentar y mostrar las respuestas aprendidas anteriormente. Lógicamente, indican ellos, que el grado de generalización va en relación directa al parecido presentado por las señales de estimulación.

Coincidiendo con el punto de vista de Bandura y Walters, Ullman y Krasner (en Millon T., 1974), exponen que una respuesta condicionada a cierto estímulo puede ser también evocada por otros estímulos que guarden cierta similitud con el estímulo original; esto lógicamente corresponde al proceso de generalización.

Hasta aquí hemos aclarado varias dudas, sin embargo, ¿por qué unos niños tienden a imitar más que otros?

Jakubezak y Walters (1959) y Dorothea Ross (1962) encontraron que la conducta imitativa se provocaba más fácilmente en niños muy dependientes. Gelfant (1962) y Lesser y Abelson (1959) encontraron resultados similares en niños en quienes se reforzó negativamente la conducta independiente (citados en Bandura y Walters).

Por otra parte, también influye el prestigio del modelo (Prince, 1962), ya que las personas de mucho prestigio son la que con más frecuencia se procura imitar (Asch, 1948; Lefkowitz, Blake y Mouton, 1955; Lippitt, Polansky y Rosen, 1952). (citados en Bandura y Walters).

Sin embargo, como nos resulta muy útil y económico (en términos de esfuerzo) generalizar estímulos que nos inducen a

responder a nuevas situaciones, también en los casos de prejuicios nos llevan a cometer injusticias que probablemente trastornen emocionalmente (en los casos más graves) a otras personas. Si esto es así, en efecto la adquisición del prejuicio puede ser estudiada de la misma forma que la conducta normal, ya que, como nos hace notar Millon T. (1974), el desarrollo de la conducta normal y la patológica obedecen a las mismas leyes de establecimiento y desarrollo; la única diferencia se da en términos de la magnitud, la frecuencia y adaptabilidad social.

Es importante hacer notar que la designación de una conducta como patológica o no, depende de la sociedad del individuo.

Al respecto, Allport (1977), señala que diversos autores consideran prejuiciosas las actitudes cuando violan importantes normas o valores socioculturales.

Además "los prejuicios forman parte de una tradición cultural que se difunde, por decirlo así espontáneamente... como los juegos, los hábitos y las malas palabras. Los transmiten a sus hijos actuando de cierta manera, expresando determinadas repugnancias, oponiéndose a tales o cuales situaciones o relaciones, formulando ciertas observaciones, haciéndoles entender que es ridículo o vergonzoso hacer esto o aquello, etc. ... Lo adquiere por contacto con sus maestros, camaradas, guías espirituales y sobre todo sus propios padres...(como consecuencia de esta observación, la gente)... expresa inconscientemente sus prejuicios en cada uno de sus actos: Estos van modificándose ligeramente a través de las generaciones y pueden ser reforzados, debilitados o combatidos con que los padres, los maestros, los amigos o un libro convincente, pongan de relieve su error y los efectos dañosos de los prejuicios" (Rose, A. 1971, p.p. 57,61).

En el párrafo anterior, se hace nuevamente alusión al carácter perjudicial de los prejuicios (negativos, desde luego); más adelante, cuando intentemos determinar las posibles repercusiones psicológicas de los prejuicios veremos hasta qué grado son capaces éstos de dañar a terceros.

Por lo pronto, hemos tratado de dejar bien claro que los prejuicios tienen una causalidad múltiple y que el ser humano los adopta porque así convienen a sus intereses (ya sean económicos, laborales, raciales, clasistas, etc.); también es importante hacer énfasis en que la persona prejuiciosa negará generalmente el serlo y pugnará por la igualdad de clases y por iguales oportunidades para el empleo, etc. (todo esto, desde luego, de dientes para fuera).

Por otra parte, otros darán motivos suficientes para explicar su prejuicioso proceder, como dice Allport (1977, p. 191), "la gente se resiste a admitir cualquier imputación de que su pensamiento está motivado por el prejuicio. Generalmente pueden ofrecer una razón más respetable..."

Es entonces cuando se echa mano de la racionalización para justificar las segregaciones. Estas racionalizaciones no son fáciles de detectar, dice Allport, ya que siguen normalmente dos reglas: 1) tienden a conformarse a algunos cánones sociales aceptados y, 2) tienden a aproximarse lo más posible a los cánones de la lógica aceptada (no son razones reales pero son buenas razones).

"La persona con prejuicios explica de modo casi invariable su actitud negativa en función de una cualidad objetable que distingue al grupo despreciado..." (Allport, 1977, p. 103).

Sin embargo, nos hace notar Allport, que muchas veces, dentro del contexto familiar, los diversos elementos son diferentes, y no todas estas diferencias son digámoslo así, del

todo "buenas", y nunca falta "el tío borracho", "la hija libertina", "el sobrino tan mal oliente como hippie", en fin la oveja descarriada; y esto es bien sabido por todos y tan es así que existe un refrán popular que dice "lo que no quieras ver en tu casa lo has de tener".

No obstante, disculpamos y somos benevolentes con dichos familiares y no con los exogrupos; ¿a qué se debe nuestro parcial proceder?; obviamente, el afecto es el que está de por medio y por tanto, esto nos viene a demostrar que por sí solas las diferencias (reales o inventadas) no crean ni justifican la hostilidad que mostramos a otros grupos.

Existe al respecto la Teoría de la Reputación Bien Merecida, en la que se postula que la fama de un grupo (buena o mala) se basa en atributos y características bastante visibles, de manera que pueden ser categorizados inmediatamente, en base a éstos.

Sin embargo, dice Allport (1977, p.106), ¿se basa esta reputación en hechos indiscutibles? y aunque así fuera, por qué no respondemos con actitudes de indiferencia, simpatía y ayuda, en vez de hostil y aversivamente. Además, si hemos de buscar diferencias, por qué no destacar las buenas y difuminar las malas; ya que en lo anteriormente expuesto no hallamos la explicación irrefutable, trataremos ahora de explicar el prejuicio en base al temor o miedo que sentimos ante lo que no nos es familiar, o sea a los extraños.

Allport, (1977), pone de manifiesto la razón por la cual tememos a lo extraño o no familiar; indica que, en gran parte, nuestra seguridad depende de nuestra capacidad para poder detectar los cambios que sufre el medio ambiente. Dice además, que esta reacción que desarrollamos desde pequeños, dura a menudo hasta la pubertad y probablemente no llegue a superarse del todo.

Sin embargo, Allport (1977), señala que "el miedo instintivo a lo extraño" no basta para explicar al prejuicio, ya que en determinado momento, con el tiempo lo extraño se convierte en algo familiar.

De este tipo de explicaciones, "es fácil deslizarse... hasta la idea de que la "sangre" de la gente con diferentes colores de piel debe ser diferente; también su olor y sus impulsos. Forjamos entonces explicaciones sensoriales, instintivas, "zoológicas" de nuestras actitudes negativas... No son en realidad prejuicios, pero proporcionan una fácil racionalización para el prejuicio. Cuando los exogrupos nos disgustan por otras razones, decimos que nos disgustan por razones "sensoriales" (Allport, 1977, p. 156).

Por tanto, las diferencias, reales o imaginarias no son tan abismales como quisiéramos y deseáramos que otros vieran, al igual que nosotros. Afirma Allport (1977), al respecto, que la percepción se ve siempre influenciada por lo que sentimos y pensamos del objeto de percepción, ya que seleccionamos e interpretamos la información recibida por nuestros sentidos. De esta forma concluye, que la sensación, la percepción y los pensamientos de una persona se funden en un solo acto cognitivo.

Si esto es así, tendríamos que: un individuo percibe (se dá cuenta de) un evento y/o persona; elabora una idea acerca de éstos, basada en cierto valores, los cuales constituirán una creencia que determinará una actitud que predispondrá al individuo a responder en forma positiva o negativa ante dicho evento y/o persona. Gráficamente sería así:

EVENTO	(PENSAMIENTO)	+ ó -		
0	---PERCEPCION---	IDEA---CREENCIA---	ACTITUD---	COMPORTAMIENTO
PERSONA	VALORES			

Consecuentemente, la percepción y el pensamiento, juegan un papel muy importante en el contexto de los prejuicios y por tanto, será vista en el capítulo dos.

Hasta el momento, creemos que han quedado claros algunos aspectos, como son: que los prejuicios tienen una causalidad múltiple, en la que los factores inciden y se conjugan; que son aprendidos de todas aquellas figuras autoritarias significativas para el individuo; que nuestra tendencia y proclividad a simplificar las cosas nos llevan a categorizar generalizando excesivamente y dañando con esto a terceros, ya que desgraciadamente sobregeneralizamos, pero, por lo general, sólo los rasgos negativos de los exogrupos, y en consecuencia actuamos prejuiciosamente (dado que no utilizamos toda la información, sino sólo fragmentos inconexos); hemos visto también, que las diferencias no lo son tanto y que para justificar nuestra conducta hostil y agresiva hacia las minorías, hacemos uso frecuente de la racionalización, inventándonos motivos cada vez más sofisticados y "creíbles" de que tenemos la razón al actuar así. Como resultado, segregamos a ciertos individuos y pensamos que está bien, al fin y al cabo se lo merecen y además, ya están preparados y acostumbrados a que toda la gente los trate así; pero, todo aquel que crea que los prejuicios son benéficos, o que piense que "no es para tanto" que trate de vivir desafiando los cánones sociales en algún sentido.

¿Quién va a estar preparado para la segregación, si el hombre es un animal social por naturaleza?...

Volviendo un poco a la parte en que tratamos, cómo la persona con prejuicios explica su conducta en base a ciertas cualidades inaceptables de ciertos grupos, si nos damos cuenta, la mayoría de estos defectos son todas aquellas inclinaciones que forman parte de la llamada naturaleza humana con la que tenemos que entablar una lucha diaria (nos referimos a la guerra

que debemos hacer contra la pereza, el egoísmo, las pasiones, etc.), y por tanto, al ser compartidas por todos no debieran ser motivo de oprobio.

Al respecto, Bettelheim y Janowitz nos explican: "De acuerdo con la interpretación psicoanalítica, la hostilidad étnica es una proyección de impulsos inaceptables sobre un grupo minoritario" (En: Allport, 1977, p. 223).

Al categorizar hacemos uso frecuente del estereotipo, Allport (1977, p.216) se refiere a éste como: la idea fija que acompaña a la categoría.

Por otra parte, Arnold M. Rose (1971, p.29) indica que "el prejuicio va acompañado casi siempre de opiniones inexactas o sin fundamento en lo que concierne a las personas que son su objeto. Gran número de ideas falsas se presentan bajo el aspecto de lo que los sociólogos llaman estereotipos. Se atribuyen exagerándolos, a todos los miembros de un grupo minoritario, ciertos trazos físicos o ciertas características culturales que se observan en diferentes miembros de ese grupo. Entonces se juzga a las gentes no por sus propios méritos, sino en función de ideas exageradas y deformadas, concernientes a lo que se cree son las características de su grupo"

Allport (1977) define el estereotipo como una creencia exagerada (favorable o desfavorable), que se asocia a una categoría y cuya función es justificar o racionalizar nuestra conducta en relación a esa categoría.

Nuevamente en este punto, nos hallamos ante la generalización excesiva.

Veamos ahora tres teorías básicas que plantea Arnold M. Rose (1971):

**Teoría del Horror a las Diferencias.**- Es en esencia, la que trata de hallar explicación a los prejuicios sobre la base de que la existencia de rasgos diferentes en otros grupos es motivo suficiente para hacer a un lado a los que poseen dichos rasgos. No obstante, no es motivo suficiente, ya que si bien habrá algunos que tengan rasgos negativos, también hay excepciones y éstas no son tomadas en cuenta.

La segunda teoría sostiene que los prejuicios se forman cuando se tiene una experiencia desagradable con individuos de cierto grupo (o con ciertas características); por tanto se cree tener motivos suficientes y ampliamente justificados; en palabras de Allport, equivaldría a la "Teoría de la Reputación Bien Merecida", que revisamos anteriormente.

Como objeción, se plantea el hecho de que no tenemos por qué sentir resentimiento hacia todas las personas similares a las que nos ocasionan algún mal rato.

La tercera teoría, es referida por Arnold M. Rose como la "Teoría del Chivo Emisario".

En ella, Rose (1971), señala que cuando las personas por alguna razón no logran lo que desean, se sienten infelices y en consecuencia, normalmente experimenta un sentimiento de frustración y tienden generalmente a atacar a cualquier objeto o persona que sirva como sustituto de la causa real de la frustración.

Rose agrega que ésta constituye una de las mejores explicaciones psicológicas de los prejuicios.

En este punto, Elliot Aronson (1981, p.23), hace alusión también a esta última teoría, sólo que con el nombre de "Teoría del Chivo Expiatorio".

Nos resulta muy importante citarla, ya que, hasta ahora, hemos enfocado gran parte de la explicaciones a nivel social; ahora, Aronson enfoca el problema desde el punto de vista individual: "un tipo totalmente diferente de explicación de la conducta prejuiciosa se enfoca en lo que está sucediendo dentro de la persona. Suponga que una persona está enojada o frustrada. Estos sentimientos resultan en la tendencia a arremeter contra la fuente de la frustración. Pero, con frecuencia, la causa es o imposible de identificar o demasiado poderosa para atacarla sin riesgo de una seria represalia... De acuerdo con la Teoría del Chivo Expiatorio del prejuicio, en esta instancia el individuo puede desplazar su agresión, descargando su enojo contra un blanco inocente, pero menos peligroso. Este chivo Expiatorio podría ser una persona, un objeto o un grupo entero..." (Elliot Aronson, 1981, p. 126).

Analizando nosotras más a fondo lo que Aronson explica, encontramos que hace alusión a los sentimientos que aquejan a algunas personas y se nos ocurre analizar ¿Qué sucedería si las personas en vez de pensar irracionalmente, pensarán de manera racional?

Obviamente, no experimentarían estos sentimientos incómodos e indeseables (ya que para nadie resulta agradable sentirse frustrado). Además estarían en condiciones de evaluar los hechos basándose en la realidad y no preocupándose por buscar pretextos y justificaciones.

No olvidemos lo que Ellis plantea: que los hechos y acontecimientos en sí y por sí mismos no ocasionan los sentimientos, sino los pensamientos que uno tiene acerca de ellos.

Así, si nosotros tenemos pensamientos enojosos o depresivos, nuestros sentimientos y acciones serán enojosos o depresivos, según sea el caso (hay que tener presente que nuestras acciones siguen a nuestros sentimientos).

Por tanto, de acuerdo con Ellis, si aprendemos a pensar de manera racional, nuestros pensamientos, sentimientos y acciones serán mejores y con esto, no nos sentiremos como no deseamos, no seremos injustos con los demás y no perderemos tiempo inventándonos "razones" para segregarse a la gente.

Para concluir este capítulo, es conveniente recapacitar en qué otro factor interviene para que la utilización de prejuicios se mantenga a través del tiempo, a pesar de haberse visto que no hay un motivo real para que existan: Elliot Aronson (1981, p. 128), nos explica este factor en términos de la conformidad social, o sea, se es prejuicioso, debido a la presión (implícita o explícita) que la sociedad ejerce sobre sus miembros: si quieres ser aceptado socialmente, compartes los pensamientos, creencias, actitudes y acciones de los demás.

Esta presión social, se ve apoyada ampliamente por las telenovelas, radionovelas e historietas (V.gr. El derecho de nacer, por citar una), en donde a cada momento se pone el dedo en la llaga y donde a cada instante se le hace ver a la gente que hay diferencias, de clase, de color, etc. y sería "horrible y desastroso" que cualquiera de nosotros se hallase en una situación igual a la de la muchacha rica que se enamora del pobre o de la chica blanca que ama a un negro.

Este énfasis constante mantiene y aviva a cada momento el fuego inconmensurable de los prejuicios.

## CAPITULO II

### COMO PERCIBE EL SUJETO SU MEDIO AMBIENTE

"LO QUE VEMOS DEPENDE  
FUNDAMENTALMENTE DE LO QUE  
QUEREMOS VER".

SIR JOHN LUBBOCK.

Desde el inicio de la humanidad, el hombre ha tratado de hallar respuestas a las múltiples incógnitas que le surgen día a día en relación a sí mismo y al mundo que le rodea.

Esta forma de ver el Universo va a venir a ser diferente, de persona a persona, de tiempo a tiempo, de lugar a lugar y de cultura a cultura, de acuerdo a determinantes psicológicos internos y/o externos. Por lo cual, se puede decir, que la gente de distintas culturas aprende a "percibir" el mundo de diferentes maneras, lo que nos hace pensar que al ser distinta la percepción será distinto el concepto que se tenga sobre las cosas, eventos y/o personas, es decir, las diferencias en la forma en que la gente percibe el mundo lleva a diferencias en la manera en que la misma clasifica e interpreta los hechos y responde a estos.

Por ejemplo: "Si se insta a varios artistas a que pinten el mismo paisaje, cada uno de ellos nos dá un cuadro diferente. Cada espectador de una película puede hablarnos de las diferentes cosas que ha observado; una pieza de música es percibida de modo muy distinto por diferentes oyentes..." (Wolff, W. 1976, p.p. 50-57).

De esta forma podríamos preguntarnos: ¿Qué es la percepción?...

Ronald H. Forgas (1975) define a la percepción como un proceso mediante el cual los organismos reciben o extraen información del medio que les rodea, y agrega que el aprendizaje es la actividad por medio de la cual esa información se adquiere a través de la experiencia, y de esta manera, es como formamos cada uno de nosotros nuestro repertorio particular de datos. Son, por tanto, los órganos de nuestros sentidos los que nos ponen en contacto con el mundo en que vivimos, son los receptores (pasivos o activos) del bombardeo constante de estimulación exterior; son como diría Bartley S. H. (1969) las bases de todo conocimiento.

Bartley S. H. (1969, p. 20) explica que "...la percepción se clasificó también muy a menudo como respuesta sensorial, pero era una respuesta que estaba sazonada por las influencias fácilmente verificables del aprendizaje y de la experiencia previa, manifestando además una especie de intencionalidad".

Bartley (1969, p. 21) cita además tres definiciones obtenidas de diccionarios:

- 1) "La percepción es cualquier acto o proceso de conocimiento de objetos, hechos o verdades, ya sea mediante la experiencia sensorial o por el pensamiento; es una conciencia de los objetos; un conocimiento".
- 2) "La referencia que una sensación hace a un objeto externo".
- 3) "Un conocimiento inmediato o intuitivo, o juicio; un discernimiento análogo a la percepción sensual con respecto a su inmediatez y al sentimiento de certidumbre

que lo acompaña, frecuentemente implica una observación agradable o una discriminación sutil".

En Mussen (1981) se señala que: "...por percepción se entiende la selección, la organización, la interpretación inicial o categorización de las impresiones sensoriales del individuo, de lo que ve, oye, toca, huele o siente. Las organizaciones y las interpretaciones iniciales cambian en función del aprendizaje, de dar nombres a las cosas y de la experiencia".

Heinz Dirks (1967) hace alusión a una condición necesaria para que el proceso perceptivo se dé, y es la atención que prestamos voluntaria (receptores activos) o involuntariamente (receptores pasivos), a lo que nos rodea.

"...Cuando nos disponemos voluntariamente a percibir determinadas partes de nuestro alrededor, dirigimos de un modo consciente nuestra atención hacia ello. Recíprocamente, nuestra atención es atraída también, por los estímulos que, procedentes del ambiente, actúan sobre nosotros. Los estímulos que hacen que un objeto llame nuestra atención son: la intensidad, el tamaño, el movimiento, el color, su posición dentro de nuestro campo visual, la simetría, la novedad, la semejanza, etc. ..." (Heinz Dirks, 1967, p. 80).

También menciona Dirks, que nuestra atención se ve influida además por nuestras disposiciones, necesidades y costumbres profesionales. Esta influencia, dice, es además inconsciente.

Por otra parte Dirks (1967) distingue dos tipos de atención, de acuerdo a la intensidad de ésta:

- Atención concentrada: Cuando la atención se resume o concentra en algo específico del mundo exterior.

- Atención distributiva: Cuando ésta se distribuye o reparte en un amplio campo de observación.

Pongamos ahora un ejemplo de lo primero que mencionamos: Suponiendo que en este momento nos halláramos hambrientos (necesidad de alimento) y fuéramos por la calle, lo más lógico es suponer que nuestra atención se concentrará a descubrir, por medio de los sentidos, algún lugar en donde podamos conseguir alimento; por lo tanto, todos los demás establecimientos que tengan a la venta otras cosas no serán objeto de nuestra atención, en ese momento particular, y es probable que una vez satisfecha la necesidad apremiante, nuestra disposición a atender cambie completamente en otras direcciones.

Ahora bien, si percibimos a través de nuestros sentidos ¿qué diferencia existe entre sensación y percepción?

Bartley S.H. (1969) nos explica que hace algunos siglos se tenía la creencia de que todo conocimiento humano se adquiría a través de nuestros sentidos y que había dos clases de experiencia: una era simple y hacía referencia solamente a la cualidad de los objetos y se consideraba que era componente de la percepción (sensación). Por tanto, las sensaciones eran consideradas como simples y elementales.

El otro tipo de experiencia sensorial (la percepción) era compleja y resultaba de la organización y elaboración que efectuaba el sistema nervioso central.

Por experiencia Wundt entendía fenómenos como: sensaciones, percepciones, sentimientos y emociones (citado en: Fred S, Keller, 1975).

Por ejemplo Wolff Werner (1976), explica el proceso de sensación-percepción de la siguiente manera: cuando miramos un

objeto las ondas luminosas llegan a nuestros ojos y con cierta modificaciones estimulan e impresionan la retina donde nos da una imagen invertida que es enderezada al llegar al cerebro donde además se relaciona con diversas asociaciones y recuerdos. Esta imagen combinada es ahora proyectada sobre el objeto y se constituye en nuestra percepción particular del objeto.

Dice por tanto Cohen (1973) que la sensación es la estimulación de los receptores de los sentidos; se dá a un nivel interno y es independiente de los objetos externos. Las sensaciones combinadas nos dan una percepción; no obstante la percepción es algo más que ésto: es la integración de los nuevos estímulos percibidos en experiencias pasadas incluyendo la elaboración de ciertos detalles y descuidando otros.

Como nos explica Bartley S. H. (1969) anteriormente, las sensaciones eran consideradas como componentes de las percepciones.

Norbert Sillamy (1969, p.p. 238-239) define a la percepción como: "Conducta psicológica compleja, mediante la cual el individuo organiza sus sensaciones y toma conocimiento de lo real. La percepción está hecha de lo que es directamente dado por los órganos de los sentidos (sensibilidad exteroceptiva) pero también de la proyección inmediata en el objeto de cualidades conocidas por inferencia... La percepción es una relación del sujeto al objeto: éste tiene sus características propias, pero yo lo percibo con mi subjetividad; en mi manera de ser, mi manera de pensar, modelada por mis experiencias anteriores y por el medio sociocultural al que pertenezco y mis intereses inmediatos...".

Como dijo Sir John Lubbock: "Lo que vemos depende fundamentalmente de lo que queremos ver".

Realmente es la percepción un proceso sumamente complejo, debido a su naturaleza subjetiva; además, al hablar de percepción, no podemos ni debemos perder de vista, por un lado al objeto de percepción (ya sea este un evento, persona o cosa) y al sujeto que percibe o percibidor.

Los objetos, eventos y personas poseen características particulares, que son, objetivamente, en cierta forma constantes; algunas de estas características que en determinados momentos pueden llamar nuestra atención serían:

- intensidad
- movimiento
- novedad
- repetición
- tamaño
- color
- posición en el campo visual
- simetría
- semejanza
- etc.

Por tanto si estas cualidades son relativamente inmutables, ¿por qué el mismo objeto(\*) es percibido de diferentes formas por diferentes personas? Esto nos lleva a considerar el otro elemento necesario en el proceso de la percepción y que es exactamente el sujeto que percibe o percibidor.

También él va a presentar ciertas peculiaridades propias y gracias a éstas va a verse inclinado a atender y a seleccionar solamente algunas características del objeto de percepción en una situación dada.

Vamos a mencionar estas características de acuerdo a diferentes autores y después las discutiremos:

-----  
\* Tomemos aquí "objeto" no solamente como una cosa, sino como "objeto de percepción", que puede ser en determinados momentos un evento, persona o cosa específicos.

Paul Mussen (1981) menciona cinco de éstas:

- Selectividad de la percepción (en donde el sujeto que percibe selecciona la información importante),
- Experiencia pasada,
- Motivación,
- Habilidad para concentrarse y
- Cultura (o aprendizaje de lo que rige en el grupo cultural).

Forgus (1975) toma en consideración:

- Los valores (positivos o negativos),
- La estructura motivacional y
- Las actitudes aprendidas (a través de la experiencia pasada).

Por su parte Heinz Dirks (1967) señala a:

- Los sentimientos,
- Las peculiaridades personales y
- Las disposiciones.

Norbert Sillamy (1969) menciona:

- La manera de ser,
- La manera de pensar,
- Las experiencias anteriores (personales y sociales),
- El medio sociocultural,
- Los intereses inmediatos,
- Las expectativas (la selección que se hace en base a lo que uno espera),
- Las creencias y
- Los criterios de referencia particulares.

Bartley S. W. (1969) toma en cuenta:

- Las experiencias pasadas,
- Las actitudes previas y
- Las actividades a las que se dedica el sujeto en ese momento.

Allport (1977) señala:

- La selección e interpretación del mundo,
- La tendencia a acentuar ciertos signos del objeto y
- La tendencia a generalizar.

Para finalizar Aroldo Rodríguez (1979) enuncia:

- La percepción selectiva,
- La experiencia previa y la consecuente disposición para responder,
- Condicionamiento y
- Factores contemporáneos de tipo situacional.

Cuando nos hablan de la selección en la percepción (Paul Mussen, 1981; Allport, 1977; Forgas, 1975 y Rodríguez, 1979), se están refiriendo a que el organismo selecciona solamente algunos aspectos del bombardeo constante de estimulación que recibe, dado que, como mencionamos ya en el primer capítulo, tendemos a dejarnos llevar por la ley del menor esfuerzo y por tanto, atendemos solamente a lo que en ese preciso momento nos interesa; como continúa diciendo Allport (1977) después de que seleccionamos algunos fragmentos de la información sensorial, interpretamos éstos, acentuando más aún ciertos rasgos o signos del objeto de percepción y finalmente, los comparamos con nuestras experiencias anteriores haciendo de esta forma generalizaciones rápidas y económicas.

En ese proceso de selección van a influir diversos aspectos psicológicos, tanto internos (del individuo) como externos (del medio ambiente). Así tenemos que las experiencias anteriores (Mussen, 1981; Sillamy, 1969; Bartley, 1969 y Rodríguez, 1979) y la motivación (Mussen, 1981; Forgas, 1975) van a determinar en gran parte, qué rasgos del estímulo van a ser atendidos en ese momento.

Al hablar de experiencias anteriores, nos referimos tanto a las experiencias personales como a las sociales.

Dentro de la motivación, juegan un papel importante los intereses inmediatos (Sillamy, 1969), derivados, tanto de necesidades primarias (por ejemplo: el hambre) como secundarias (por ejemplo: la necesidad de prestigio) del ser humano en cuestión y muy probablemente, también, de las actividades a que se dedica en ese momento (Bartley, 1969; Rodríguez, 1979).

Así mismo, van a tener gran influencia las peculiaridades personales (Dirks, 1967), como podría ser: la manera de ser, la manera de pensar (Sillamy, 1969), los sentimientos (Dirks, 1967), que van a diferir de persona a persona y van a conformarse a ciertos valores (Forgas, 1975) y creencias (Sillamy, 1969) positivas o negativas, prevaletentes en el medio sociocultural (Mussen, 1981; Sillmy, 1969) dependiendo del condicionamiento (Rodríguez, 1979) al que fue expuesto el individuo.

Todo lo anterior va a hacer que se desarrollen y aprendan ciertas actitudes (Forgas, 1975; Bartley, 1969), que predispondrán al individuo a responder positiva o negativamente ante un determinado evento, persona o cosa.

En adelante, las futuras percepciones se verán cada vez más influidas por este cúmulo de experiencias que hacen que el proceso perceptivo sea paulatinamente, más complejo, más

subjetivo y más divergente, según se trate de una u otra persona.

No resulta difícil comprender esto, ya que, como sabemos, la historia personal de cada uno de nosotros estuvo y está sujeta a situaciones disímiles y en base a esto, elaboramos nuestros criterios de referencia particulares a los que nos remitiremos cada vez que nos enfrentemos a situaciones nuevas, como quien consulta un gran archivo en busca de información resumida que simplifique en gran medida la búsqueda de una solución a dichas situaciones novedosas, economizando esfuerzos y buscando un mínimo de seguridad personal.

"...No percibimos los "objetos" (es decir, las cosas, los acontecimientos, los otros y nosotros mismos) como son, sino como creemos que son; el presente, referido a nuestra experiencia personal, es percibido a través del pasado. Esto explica que un objeto determinado no tenga nunca la misma significación exacta para dos individuos, cada uno de los cuales tiene su sistema de referencia particular... Estos criterios de referencia, que utilizamos inconscientemente, nos son indispensables, pues nos permiten estructurar el medio en que vivimos y nos dan un mínimo de seguridad sin el cual sería imposible toda acción. Nuestros criterios no son inmutables, sino que se modifican con el tiempo y con las experiencias...; la mayoría de nuestros malentendidos provienen del hecho de que nuestras percepciones son diferentes, pues los sistemas de referencia de los hombres no son idénticos", (Norbert Sillamy, 1969, p.p. 238-240). Apoyando este punto de vista, Heinz Dirks (1967, p. 76) explica: "... todas las percepciones quedan englobadas en la totalidad de nuestra experiencia. Por esta causa, la "forma" del mundo exterior puede modificarse según los sentimientos, disposiciones y peculiaridades personales de cada individuo, de manera que la realidad no se nos presenta "objetiva", sino en relación con la experiencia individual del sujeto que la percibe".

Hasta aquí consideramos que ha quedado claro que la percepción depende de muchos factores, a los cuales podríamos denominar intrínsecos y extrínsecos al individuo que la experimenta y que son los que hacen que, de un mismo evento, diversas personas, tengan diferentes percepciones relativas a él; que por tanto, es la percepción ampliamente subjetiva y no podremos nunca ver un hecho objetivamente, sino siempre a través de nuestro filtro experiencial compuesto de todas aquellas peculiaridades y experiencias personales que poseemos; que también las características de los objetos perceptuales van a influir en nuestra disposición a atender; que los valores y creencias vigentes en nuestra cultura, también van a influir en nuestra apreciación de los hechos y en la categorización que de ellos hagamos, repercutiendo finalmente en nuestra forma de actuar aceptando o rechazándolos.

Dentro de los factores intrínsecos podemos considerar aquel aspecto que se refiere a si la percepción es innata. El hombre nace con aquellos elementos que le permiten percibir el medio ambiente (órganos de los sentidos) y éstos van modificando la forma en cómo percibimos, a través de las experiencias que va adquiriendo en su vida y que son reforzadas o extinguidas dependiendo del ambiente (factores extrínsecos).

Ellis cita que Bergler considera que es más la manera única y en gran parte innata del niño, de cómo va a ver el mundo, que las actitudes de los padres o el clima psicológico. En cambio Louis Murphy señala, que aún cuando el niño haya filtrado por sus propias tendencias perceptuales y conceptuales este medio, también éste interactuará con estas tendencias que a la vez se pueden modificar (citados en: Ellis, 1974).

Por lo que nosotras consideramos que la percepción es el resultado de la conjunción de ambos factores: lo innato y lo aprendido; ya que los organismos cuentan de manera innata con

todo un equipo sensorial que los pone en contacto con el medio en que se desenvuelven, pero así mismo, aprenden en su ambiente la forma de interpretar los hechos, en base a cánones sociales aceptados, a valores y creencias estereotipadas y también en base a ciertos prejuicios sociales arraigados y enraizados generacionalmente.

Es innegable que el ambiente social en que se desenvuelve la persona es sumamente importante, ya que si desea permanecer en su comunidad ha de ajustarse a lo que en ella impera y aprender a percibir los eventos y a los otros bajo la influencia de dichas normas culturales.

Como nos explica Aroldo Rodríguez (1979), para que haya interacción social es necesario que las personas involucradas se perciban mutuamente.

Forgus (1975), nos habla de que, dentro del contexto social y de la interacción entre individuos, nosotros aprendemos a conocer los estados emocionales de otros, en base a la observación de sus reacciones perceptibles, como pueden ser: sus expresiones faciales, sus movimientos o sus palabras.

Forgus divide a las emociones en dos tipos:

- Integrativas (simpatía, amistad y amor) y
- Segregativas (antipatías, repugnancia, cólera, odio y miedo).

Estas emociones van acompañadas generalmente de ciertas reacciones motoras que constituyen, por así decirlo, la parte visible de estas emociones.

Las reacciones motoras de las emociones integrativas llevan a una conducta de aproximación (acortamiento de la distancia), a un contacto más estrecho, pronunciado o prolongado. Por el

contrario, las reacciones motoras de las emociones segregativas, llevan a una conducta de apartarse, huir o separarse en forma que pueda nulificarse el contacto o hacerse lo más breve y superficial posible.

El hecho de mostrarnos integrativos o segregativos dependerá del resultado del juicio (o pensamiento) que hayamos hecho del evento o persona.

Como explica Aroldo Rodríguez (1979), los humanos mostramos una marcada tendencia a juzgar las emociones, sentimientos e intenciones ajenas.

Este juicio que realizamos puede estar basado según Aroldo Rodríguez en:

- Nuestros valores, actitudes o experiencias personales (cómo pensamos que la gente "debería" proceder).
- El consenso unánime de otras personas (lo que la mayoría piensa que es lo "correcto" o "indicado", que además, no siempre podemos lograr).
- La observación objetiva de las conductas (que generalmente estará sujeta a distorsiones perceptivas personales y casi inadvertidas por el que juzga).
- El estereotipo o la atribución de ciertas características positivas o negativas a los elementos de un determinado grupo, por el simple hecho de pertenecer a él.
- "...otro fenómeno que influye decididamente en el proceso perceptivo es el prejuicio. El prejuicio consiste en una actitud negativa que fue aprendida y está dirigida hacia un determinado grupo. El prejuicio no es innato; es un fenómeno condicionado"

Por tanto, según haya sido nuestra evaluación (o juicio), será nuestra conducta consecuente. Si nuestro juicio es objetivo (hasta donde es posible) o no se ajusta a la realidad, dependerá

normalmente, de nuestras inferencias.

Como bien afirma Heider (1958), "las inferencias que hacemos constituyen las realidades en las que nos apoyamos, de tal modo que no son ni siquiera consideradas como interpretaciones y si como datos inmediatos fenomenológicamente experimentados" (Citado en: Aroldo Rodríguez, 1979).

Por otra parte, la identidad de valores, actitudes, creencias, etc. va a propiciar la formación de sentimientos positivos entre las personas que interactúan llevando a la asimilación que es la tendencia a acentuar las similitudes y a minimizar las diferencias del mismo modo como la divergencia de valores, actitudes y creencias tenderá a acentuar los aspectos divergentes y a hacer caso omiso de las similitudes (fenómeno de contraste).

Ambos fenómenos constituyen distorsiones perceptivas que influyen grandemente en la formación y mantenimiento de los prejuicios.

Como sabemos y hemos mencionado anteriormente, nada es "bueno" o "malo" lo que sucede es que nosotros lo calificamos de un modo u otro y la percepción particular que tenemos de esto es lo que nos va a inclinar de un lado u otro de la balanza. En palabras populares diríamos: "En el mundo nada es verdad o mentira, todo depende del color del cristal con que se mira"; la percepción, en este caso, es precisamente ese cristal que media entre nosotros y los hechos del mundo.

Así pues, la percepción es un elemento importante en la formación de los prejuicios debido a que ésta da origen a nuestros pensamientos, los cuales a su vez darán origen a nuestra forma de actuar prejuiciosa o no.

### CAPITULO III.

#### CREENCIAS, VALORES Y ACTITUDES.

"DEBEMOS PERMANECER ABIERTOS, SIN PREJUICIOS, COMO UNA PLAYA QUE ESPERA UN DON DEL MAR"

ANNE MORROW LINDBERGH

Todo ser humano nace con una doble herencia: la biológica y la cultural. La biológica no la vamos a describir ya que ésta puede ser estudiada en otras investigaciones.

Toda criatura nace en una sociedad y ésta tiene una serie de normas y modelos de vida, ha diseñado modos de educar a los niños, de conseguir comida y vivienda, etc. que implican expectativas y demandas acerca del comportamiento de sus miembros (aspectos culturales). La cultura se compone de patrones de comportamiento y maneras de pensar, que son transmitidos de generación a generación.

Aunque el estudio de la cultura es de la competencia de la Antropología y la Historia es, sin embargo, elemento de vital importancia para el desarrollo humano, ya que nos permite entender el comportamiento de los individuos. De dicho comportamiento se desprende en gran parte su relación con la propia sociedad y de su ajuste o desvío a las expectativas. La cultura prescribe normas para casi todos los aspectos del comportamiento y tiene además una enorme influencia en los procesos "mentales" de una persona, como son: la percepción,

motivación y pensamiento. Parece importante insistir un poco en estos aspectos.

Como mencionamos en el capítulo anterior, las diferencias en la forma en que la gente percibe el mundo, lleva a diferencias en la manera en que la misma gente clasifica e interpreta los hechos. Esta es una de las principales razones sobre las diversas conceptualizaciones y enfoques de la vida.

A partir de estas conceptualizaciones se van a desarrollar creencias, valores y actitudes de los individuos.

Las actitudes son elementos importantes dentro del comportamiento humano, ya que son una especie de catalizadores que nos predisponen a realizar determinada acción en favor o en contra de un objeto social.

El tema tiene importancia en sí mismo, ya que se considera que el conocer las actitudes de una persona en relación con determinados objetos, permite que se puedan hacer inferencias acerca de su conducta. Según A. Rodríguez (1979), nos ayudan a formar una idea más estable de la realidad en que vivimos; nos sirven para proteger nuestro yo de conocimientos indeseables y son base de una serie de importantes situaciones sociales, como las relaciones de amistad y conflicto.

A continuación describimos algunas de las definiciones propuestas por varios autores:

- Allport (1935, en: Rodríguez 1979) define la actitud como: "Un estado mental y neurológico de atención, organizado a través de la experiencia, y capaz de ejercer una influencia directiva o dinámica sobre las respuestas del individuo a todos los objetos y situaciones con los que está relacionado".

- Murphy, Murphy y Newcomb (1935, en Rodríguez 1979) consideran las actitudes como: "una respuesta afectiva, relativamente estable, en relación con un objeto".

- Thurstone (1946, en Kiesler y Collins, B. Miller, 1969) define la actitud como "la intensidad de afecto positivo o negativo para o en contra de un objeto psicológico. Y un objeto psicológico es cualquier símbolo, persona, frase, slogan o idea hacia la cual la gente puede diferir en referencia a su afecto positivo o negativo. Esta definición fue adoptada por Edwards en 1957".

- Krech, Crutchfield y Ballacher (1962, en: Rodríguez 1979) las define como: "Un sistema duradero de evaluaciones positivas y negativas, sentimientos emocionales y tendencias a favor o en contra en relación con un objeto social".

- Secord y Backman (1964, en: Rodríguez 1979) afirman que las actitudes son: "Ciertas regularidades en los sentimientos, pensamientos y predisposiciones del individuo para actuar en relación con algún aspecto de su ambiente".

- Cook y Seltiz (1964, en: J. F. Summers 1978) consideran a "las actitudes como una disposición fundamental que interviene junto con otras influencias en la determinación de una diversidad de conductas hacia un objeto, clase de objetos, las cuales incluyen declaraciones de creencias y sentimientos acerca del objeto y acciones de aproximación-evitación con respecto a él".

- Jones y Gerard (1967, en: Rodríguez 1979) señalan que las actitudes: "Es el resultado de la combinación en un silogismo, de una premisa constituida por una creencia y de otra constituida por un valor, las actitudes son esencialmente, valores derivados de otros valores -que son más básicos o que

fueron internalizados con anterioridad en el proceso de desarrollo".

- Rockeack (1969, en: Rodríguez 1979) dice que la actitud: "Es una organización relativamente duradera de creencias acerca de un objeto o de una situación que predisponen a la persona para responder de una determinada forma".

- Rosnow y Robinson (1967, en: Rodríguez 1979), adoptada por Mann en 1970, consideran que: "El término actitud indica la organización que tiene un individuo en cuanto a sus sentimientos, creencias y predisposiciones a comportarse del modo en que lo hace".

- Rodríguez (1979) define "la actitud social como una organización duradera de creencias y cogniciones en general, dotada de una carga afectiva en favor o en contra de un objeto social definido, que prodispone a una acción coherente con las cogniciones y afectos relativos a dicho objeto".

Como podemos observar las diferentes definiciones presentan algunos elementos comunes, unos con otros; como son: las actitudes nos predisponen a la emisión de ciertas conductas (Allport; Kreach, Crutchfield y Ballacher; Secord y Backman; Cook y Selltiz; Rockeack; Rosnow y Robinson; y Rodríguez); estas actitudes incluyen: sentimientos (Kreck y Ballacher; Secord y Backman; Cook y Selltiz; Rosnow y Robinson), pensamientos (Secord y Backman; Rodríguez) y creencias (Cook y Selltiz; Jones y Gerard). Revisando las anteriores definiciones propuestas, consideramos que las actitudes son el reflejo de nuestros pensamientos, creencias, sentimientos y valores, los cuales a su vez, se manifiestan en conductas acordes a la naturaleza de las mismas, de aquí en adelante así entenderemos el término actitud.

Como menciona A. Rodríguez, las actitudes son tomadas como variables intercurrentes (no observables, pero directamente

sujetas a inferencias de observables) compuestas por tres elementos:

- a) El componente cognoscitivo,
- b) El componente afectivo y
- c) El componente relativo a la conducta.

El componente cognoscitivo está dado por la experiencia y el pensamiento. Es una estructura donde se dan las creencias, el conocimiento, y la manera de encarar al objeto. Por ejemplo, una persona que exhibe actitudes prejuiciosas contra los negros poseerá una serie de cogniciones acerca de éstos tales como: son flojos, ladrones, violadores, etc.

Consideramos que estas representaciones cognoscitivas pueden ser ciertas o erróneas y a su vez ser vagas o precisas. Cuando éstas son vagas el afecto no será muy intenso; si son erróneas y el sujeto cree firmemente en estas representaciones las dá como verdaderas o ciertas, por lo cual la intensidad del afecto no será modificada, por lo que será consistente con sus cogniciones, aunque estas se basen o no en la realidad.

Un cambio en el componente cognoscitivo afectará directamente a los otros componentes mencionados. Así lo vemos en el estudio realizado por Deutsch y Collins (1951), que establecieron que una persona con actitud prejuiciosa hacia los negros, puede llegar a modificar su actitud negativa con sólo verificar que muchas de las creencias que tiene en relación con estas personas, eran falsas; creía, por ejemplo, que todos los negros eran sucios, perezosos, transgresores de la ley, etc. Con la oportunidad que tuvieron de convivir con ellos, un grupo de personas que participaban en el experimento, modificaron sus cogniciones suscitando a su vez una reestructuración cognoscitiva al modificar los componentes afectivos y relativos a la conducta relacionada con dichas creencias, lo que trajo como resultado la extinción del prejuicio y la emisión de una

conducta amistosa hacia los negros (citado en Rodríguez, 1979, cap. 12).

El componente afectivo está dado por los sentimientos y el sistema de valores de una persona, el cual puede variar en dirección e intensidad, es decir, está definido como el sentimiento en favor o en contra de un determinado objeto social, es lo único realmente característico de las actitudes sociales.

En este elemento es donde las actitudes difieren de las creencias y opiniones, aunque muchas veces se integren a una actitud provocando un afecto positivo o negativo en relación a un objeto y creando una predisposición a la acción, no necesariamente se encuentran impregnadas de una connotación afectiva.

Este componente tiende a ser coherente con el componente cognoscitivo como lo demostró Rosenberg en 1960 en su experimento, en el que cambió uno de los componentes, el cognoscitivo o afectivo a través de la hipnosis, concluyendo: "la destrucción de la congruencia afectiva-cognoscitiva, a través de la alteración de cualquiera de dichos componentes, pone en movimiento una serie de procesos de restauración de la congruencia, los cuales bajo ciertas circunstancias conllevarán a una reorganización actitudinal, a través de un cambio complementario no previamente alterado" (Hovland y Rosengerg, 1960, en A. Rodríguez, 1979 p. 332).

El componente conductual es el activador de las actitudes, instigador de conductas coherentes con las condiciones y los afectos relativos a los objetos actitudinales.

Rodríguez menciona que para Newcomb las actitudes humanas son capaces de propiciar un estado de atención que al ser activado por una motivación específica resultará en una

determinada conducta; a su vez Krech y Crutchfield; Smith, Bruner y White, y Katz y Stotland, ven en las actitudes la propia fuerza motivadora de la acción (citados en Rodríguez, 1979).

La posibilidad de predicción de la conducta a través de las actitudes y de este elemento instigador de la acción no siempre registra una absoluta coherencia entre los componentes cognoscitivos, afectivos y relativos a la conducta de las actitudes, por ejemplo, con frecuencia encontramos personas que se dicen no prejuiciosas, pero que se conducen como tales.

Para poder decir que nos gusta o no algo, que estamos de acuerdo o desacuerdo, etc. es necesario que conozcamos (componente cognoscitivo) al objeto en cuestión y que tengamos ciertas creencias (falsas o verdaderas) en relación a él.

En ocasiones la información que sustentan dichas creencias no es total, sino, inconexa, lo más probable es que experimentemos algún sentimiento específico (componente afectivo) y que a consecuencia de ambos, tendamos a emitir alguna conducta (componente relativo a la conducta).

Nos explica Aroldo Rodríguez (1979), que no siempre existe congruencia entre los tres componentes de las actitudes. No obstante, cuando esto ocurre, tendemos a reestablecer el equilibrio mediante la alteración de alguno de los componentes. Como sabemos, cuando existe incongruencia entre una actitud y una conducta, el individuo experimenta disonancia; ésta resulta desagradable y por tanto, se buscará eliminarla a como dé lugar.

Por ejemplo, un sujeto que trabaja en un lugar en donde se requieren ciertas conductas; como sería el aceptar determinadas reglas religiosas, podría en un momento dado emitir ciertas conductas que muestren a los demás que sí está de acuerdo aún sin estarlo, ya que podría estar de por medio su trabajo. En

este caso los componentes involucrados serían: el relativo a la conducta que se manifiesta en asistir a los actos religiosos que se celebren en su trabajo; el componente cognoscitivo estaría integrado por todos aquellos pensamientos que el sujeto tuviera acerca del evento, tales como: "estoy yendo en contra de mis creencias", "estoy comportandome como un hipócrita", etc.; y el componente afectivo sería el sentimiento displacentero que tendría al estar asistiendo a los actos, por lo que habría incongruencia en el pensar y el actuar. Para poder eliminar dicha disonancia el sujeto podría seguir dos caminos: uno sería el actuar racionalmente siendo asertivo y no asistir a estos actos religiosos, manifestando su respeto por los demás, pero afirmando su posición respecto a la asistencia a éstos; otro camino sería el actuar en forma irracional afrontando la situación a través de defensas cognoscitivas que también le ayudaría a eliminar la disonancia, pero el problema sigue ahí.

Muzafar Sherif y Carolyn W, Sherif en: Summers (1978, p. 366) indica que las actitudes tienen varias características:

1. No son innatas.- su aparición se debe al aprendizaje.
2. No son temporales, sino estados más o menos persistentes una vez formadas.- esto no quiere decir que las actitudes no puedan cambiar, pueden cambiarse pero no es fácil (debido a su componente emocional).
3. Las actitudes se dan siempre entre la persona y los objetos.- o sea, que se adopta cierta actitud en relación a objetos identificables (personas, grupos, instituciones, objetos, valores, asuntos sociales o ideologías).
4. La relación entre personas y objetos no es neutral; tiene propiedades motivacionales.- afectivas.
5. La relación sujeto-objeto se realiza a través de la formación de categorías que distinguen entre los objetos y entre la relación positiva o negativa de la persona con objetos dentro de las diferentes categorías (la

adopción de una actitud, positiva o negativa, implica una comparación del objeto con otros similares, pero a la vez diferentes).

Por tanto, concluyen Sherif y Sherif que la formación de actitudes es parte del proceso de formación de un concepto sobre sí mismo.

Una actitud no es sinónimo de opinión; "... una opinión es lo que el individuo cree que es un hecho... las opiniones son transitorias y cognoscitivas;..." (en Mussen, 1981).

De esta forma nos podemos dar cuenta de que las actitudes son relativamente más estables que las opiniones y esto se debe al aspecto emocional que implican.

Las actitudes conllevan a una acción, en un sentido u otro; las opiniones en cambio, pueden o no proceder a la acción.

Resulta de especial interés el papel de las actitudes en el estudio de los prejuicios, ya que son antecedentes del comportamiento humano; como explica Triándis, 1971, (en Rodríguez, 1979, p. 334) "...las actitudes involucran lo que las personas piensan, sienten, así como el modo en que a ellas les gustaría comportarse en relación a un objeto actitudinal. La conducta no se encuentra sólo determinada por lo que a las personas les gustaría ser, sino también por lo que piensan que deben hacer, o sea, normas sociales, por lo que ellas generalmente han hecho, o sea, hábitos y por las consecuencias esperadas por su conducta".

Por lo tanto, el ser humano va a tender a mostrar las actitudes sociales aceptadas en su comunidad, probablemente porque desde que tiene uso de razón ha visto a sus mayores reaccionar de cierta manera y él ha aprendido a hacer lo mismo, ya que se ha dado cuenta de la aceptación social que se logra

actuando de esa manera y la necesidad de aceptación es muy grande en el hombre y tan es así que precisamente esta necesidad es la base de una de las ideas irracionales propuestas por Ellis.

Por otra parte, las actitudes van a obedecer a ciertas creencias que el individuo tenga. Entendiendo por creencia a todo aquello que se acepta como cierto acerca de un objeto psicológico sin preocuparse por su veracidad (F. Arias Galicia, 1980).

Rokeach(1968), clasifica a las creencias en cinco tipos:

1. Creencias del tipo A.- Son aquellas que cuentan con un 100% de consenso sobre su verdad, y por tanto, no se ven sujetas a controversias.
2. Creencias del tipo B.- Para éstas, el grado de consenso es cero; no obstante para el individuo que las sustenta son inviolables y por tanto no admite discusión en relación al tema.
3. Creencias del tipo C.- Estas son las creencias que las personas tienen en autoridades cuyo poder de referencia es elevado para ellas.
4. Creencias del tipo D.- Estas son consecuencias de las del tipo C, ya que se tiende a creer en todo aquello que emana de dicha autoridad.
5. Creencias Inconsecuentes.- Dependen del gusto (agrado) de sustentarlas y en ellas el consenso que se tenga no es factor relevante para su mantenimiento (citado en Rodríguez, 1979, p. 335).

Hasta aquí, hemos intentado establecer la interrelación que existe entre los pensamientos, sentimientos y creencias, dentro de las actitudes; por tanto, tenemos que dentro del componente cognoscitivo de las actitudes situamos a las creencias y a los pensamientos. Los sentimientos encuentran acomodo, dentro del

componente afectivo y, justo en esta parte, adicionaríamos un ingrediente más: los valores, que vienen a sustentar las tendencias conductuales basadas en expectativas sociales.

Como afirma R. Frondizi (1977, p. 223) si no contáramos con la existencia de valores, ninguna persona se esforzaría por mejorar; tendríamos una carencia de aspiraciones e ideales; por lo tanto las reformas moral y política no tendrían razón de ser; adquieren sentido porque existen posibilidades de ascender de valores bajos a otros cada vez más altos o mejores. Estas posibilidades vienen a justificar el esfuerzo continuo de individuos, grupos y naciones para superar la pobreza, el hambre, la injusticia social, la rutina, la esclavitud y la ignorancia.

Podemos ahora, justificadamente preguntarnos: ¿Qué son los valores?...

Contamos con un hecho muy significativo: El individuo moderno está siendo atacado por una serie de situaciones que demandan una gran diversidad de respuestas, que en muchos casos lo llevan a contradicciones como puede ser la influencia de la publicidad a través de los medios de comunicación, ya que vivimos en una sociedad de consumo, por un lado y por el otro la incongruencia que existe entre los valores de una generación a otra o de la propia comunidad.

No es sorprendente que los valores del pasado parezcan encontrarse en un estado de desintegración o hundimiento. Los individuos nos preguntamos si hay o pueden haber valores universales. Con frecuencia sentimos que posiblemente se ha perdido la posibilidad de llegar a una base general y transcultural para los valores, no se puede olvidar que la sociedad y la cultura no son algo estático, antes bien son eminentemente dinámicas. Los individuos, como vemos, son inherentemente diferentes. Las familias, por ejemplo, difieren

en la forma de enseñar los valores y costumbres de la cultura.

Es verdad que existen ciertos factores hereditarios que desde el punto de vista biológico afectan el comportamiento entre personas de una misma sociedad. Pero hay una serie de variables o circunstancias en las percepciones y aplicaciones de los valores de los padres y educadores, con las que entrenan a sus hijos o educandos de manera muy diferente. Incluso en los hijos nacidos en una misma familia, la educación, conducta y desarrollo personal varían de una época a otra. De esta manera, se puede dar el caso de que haya mayor rigidez al principio, competencia entre ellos, alianza, etc.

Existen, por otro lado, diferencias en la conducta y el desarrollo personal, como resultado de los papeles o roles. Muchos patrones de conducta se deben al sexo, edad, profesión y aún al momento que se está viviendo. En síntesis, se puede decir que una persona aprende sus roles a medida que descubre que los distintos patrones de conducta son premiados o castigados bajo circunstancias distintas.

Estos roles pueden ser congruentes con sus valores o exigir formas de conducta incompatibles. Cuando ello ocurre, se tiende a elaborar un sistema de prioridades o compromisos. Pero si el individuo encuentra esto imposible, se verá "frustrado", y por lo mismo vivirá un estado de angustia.

Los valores han sido estudiados por una serie de personas y son tomados desde muchos puntos de vista, así tenemos el Teológico que está relacionado a la Religión; Económico que lo toma como valor Material (de costo); el Filosófico, el Sociológico y el Psicológico entre otros.

Desde el punto de vista psicológico, que es el que nos interesa en estos momentos, lo podemos analizar tomando en cuenta como los definen algunos autores:

Risieri Frondizi (1977), explica que "...Los valores no son cosas ni elementos de cosas, sino propiedades, cualidades suigéneris que poseen ciertos objetos llamados bienes" (p.17).

Los valores son reales porque existen en el mundo real; no obstante explica Frondizi, también son irreales, ya que no equivalen ni a las propiedades primarias ni a las secundarias de los objetos; también indica que los valores poseen valencias o polaridades (valor positivo o valor negativo). En cuanto un valor se adiciona a un objeto, resulta imposible que permanezcamos identificados a éste último y en consecuencia, según sea la naturaleza del valor, tenderemos a intentar aproximarnos a él o rechazarlo.

Además los valores generalmente se dan siguiendo un orden jerárquico particular, el cual va a ser diferente según el contexto social y también diferirá de persona a persona; o sea, que los valores en una cultura pueden ser los mismos para todos los habitantes, sin embargo, al ser diferente la educación de las familias, podrá observarse que el orden jerárquico probablemente se invierte.

"...es indudable que nuestro comportamiento frente al próximo, sus actos, las creencias estéticas, etc. son juzgados y preferidos de acuerdo con una tabla de valores..." (R. Frondizi, 1977)

Raymond Ruyer (1974), por su parte, distingue entre valores intrínsecos y valores instrumentales. Para él los primeros desempeñan el papel de fin y los instrumentales sirven como medios (explica que distinguirlos es más fácil en la teoría que en la práctica).

Además, explica Bougle (1929) que "...generalmente hay politelismos: un objeto o una actividad siendo para muchos

fines, no está estrechamente ligado a uno de ellos. Se ejerce un oficio para ganarse la vida, pero también para continuar el oficio de los padres, o por vocación, o por estar ocupado, ser importante, considerado, poderoso, o lo más a menudo por todo esto a la vez... La vida sería insoportable si los medios no fueran al mismo tiempo fines, si no tuvieran su valor propio, si la actividad técnica fuera siempre como una medicina amarga". (en: Raymond Ruyer, 1974).

No obstante, debemos estar alerta cuando intentemos establecer un juicio de valor, ya que como dice Risieri Frondizi (1977, p. 46): "Es común que se ofrezcan razones irrelevantes para respaldar un juicio de valor. Se pretende probar que un vino es bueno porque es caro, un auto tiene calidad porque lo compra la gente distinguida, una novela es buena porque está en la lista de bestsellers, un hombre es honesto porque no tiene deudas y una dama es honrada porque pertenece a una "buena familia". Frondizi nos dice que esto se debe a que no se sabe distinguir entre las cualidades relevantes y las irrelevantes, y también a que dichos argumentos con frecuencia convencen a la gente. Así mismo indica: "buena parte de los prejuicios se alimentan en estas reacciones emocionales irrelevantes. A los ojos de muchos, el color de la piel, la religión, el nivel económico-social o la filiación política confiere status moral a una persona. De ahí que se use con frecuencia un doble juego de normas para juzgar la bondad moral: un juego es para blancos y gente de "buena posición"; el otro para negros, indios y pobres" .

Como indicamos en el primer capítulo: si actuamos acorde a nuestras ideas, creencias y valores, y, éstos no son del todo racionales, nuestro comportamiento tampoco va a ser racional.

Si los prejuicios no se basan en la realidad objetiva, no nos ayudan a proteger nuestra vida, no nos ayudan a conseguir rápido lo que queremos; no nos evitan sentimientos y problemas

que no queremos; son por tanto, pensamientos o ideas irracionales que en los casos extremos, pueden llevar a un trastorno emocional de las víctimas del prejuicio; no obstante, estos se mantienen y persisten a través de los años y forman parte de la herencia social y sirven, a veces -como en el caso de los sexuales- como medio de control.

De esta forma los prejuicios contribuyen a la producción de un trastorno emocional en las personas objeto de cualquier tipo de segregación, ya que resulta displacentero ser marginado y subestimado por los demás.

El grado de trastorno emocional dependerá de la magnitud de la segregación y de la inhabilidad del sujeto para afrontarla. También tendría que ver la tolerancia a la frustración que presente la persona y el grado en que la segregación haya sido un obstáculo para su desarrollo personal en general (i.e. en los aspectos intelectuales, laborales y sociales).

Sería por tanto recomendable que la persona que experimenta algún tipo de trastorno emocional recurriera a solicitar ayuda psicoterapéutica; sin embargo, hay que hacer notar que el terapeuta en cuestión va a enfrentar algunas limitaciones de carácter ético, debido a que, como ser humano, va a tener su propia escala de valores y probablemente trate de dirigir al paciente a través de ésta. Además, aún sin querer puede influir en el paciente por medio de ciertos gestos que pueden expresar su actitud favorable o desfavorable (aprobación o desaprobación).

En teoría, los valores del terapeuta deben aislarse en la relación psicoterapéutica; en la práctica es difícil lograrlo si no es que imposible.

Por otro lado, algunos autores, entre ellos Thorne 1950, proponen una reeducación de la filosofía de la vida que tiene el paciente.

En realidad consideramos que efectivamente el terapeuta va a influir con sus valores y creencias al paciente; no obstante, si con ésto se logra el bienestar de la persona, el problema ya no es tal y en última instancia, el paciente está en libertad completa de aceptar o rechazar los valores propuestos por el terapeuta.

## CAPITULO IV.

### SUPUESTOS TEORICOS DE LA TERAPIA RACIONAL

#### EMOTIVA

"CULPAR A OTROS DE NUESTRAS DESDICHAS ES SIGNO DE IGNORANCIA; CULPARNOS A NOSOTROS MISMOS CONSTITUYE EL PRINCIPIO DE LA SABIDURIA; Y ABSTENERSE DE ACHACAR LA CULPA A TERCEROS O A NOSOTROS MISMOS, ES MUESTRA DE PERFECTA SABIDURIA"

EPICTETO.

La terapia racional emotiva es una técnica psicoterapéutica que estaría dentro de la clasificación de cognoscitiva y podríamos incluir conductual por el tipo de aproximación ecléctica para solucionar los problemas que presentan las personas con trastorno emocional.

Se le considera dentro de las terapias de reestructuración cognitiva cuyo modo de acción consiste en modificar los pensamientos y premisas del cliente, supuestos y actitudes que subyacen a sus cogniciones. El interés de la terapia está en el contenido ideacional involucrado en el síntoma, o sea, las premisas e inferencias irracionales.

La terapia racional emotiva (TRE) puede ser utilizada para ayudar a que los pacientes superen sus sentimientos y conductas

inapropiadas en un tiempo razonablemente breve, porque constituye un enfoque que, por una parte, es amplio y múltiple; es decir emplea varios métodos cognoscitivos, emotivos y conductuales en forma integral y, por otra parte, es así mismo, una terapia filosófica y teórica, que pone de manifiesto las ideas esenciales creadoras de trastornos. Además es una terapia del tipo directiva-activa.

Sus orígenes se remontan al año 1957 con la publicación del libro "Cómo vivir con un neurótico" de Albert Ellis en donde empieza a definir los postulados filosóficos básicos que marcaron el desarrollo y evolución de esta nueva aproximación a los problemas emocionales de los pacientes, apartándose de los cánones clásicos del psicoanálisis, sin caer en una manifestación mecánica de una historia de condicionamiento o conductismo radical.

Puede verse a través de diferentes escritos sobre la TRE que ésta se desarrolló a partir de dos concepciones filosóficas fundamentales, a saber:

- a) La concepción que se tiene respecto a la relación que hay entre pensamiento y emoción, y
- b) La concepción respecto al valor de los seres humanos.

La posición de la TRE en relación al pensamiento-emoción, se deriva de la filosofía estoica y específicamente del filósofo y moralista Epicteto de Hierópolis, él decía que "El hombre no es atormentado por las cosas sino por la opinión que tiene de ellas" en otras palabras esto sería: "No es la estimulación ambiental la que determina la emoción humana sino las cogniciones que ocurren a partir de la estimulación".

De esta manera, para el terapeuta racional emotivo la emoción humana está estrechamente relacionada al pensamiento, y si el pensamiento es en gran parte verbal más que gráfico, las emociones estarán determinadas por las cadenas verbales cubiertas de los seres humanos, es decir, por la forma en que la persona se habla a sí misma.

Por lo tanto, si el ser humano se habla en forma lógica racionalmente, difícilmente experimentará emociones negativas intensas o displacenteras. Pero si, por el contrario, se habla a sí mismo en forma ilógica, autoderrotista e irracional, su infelicidad y perturbación emocional se instaurará.

Queremos puntualizar en este momento lo que entendemos por racional y la diferencia que hay entre el concepto filosófico y analítico. Por lo tanto entendemos racionalizar desde el punto de vista psicoanalítico como el recurrir al mecanismo de defensa conocido con el mismo nombre, el cual se entiende como darnos una explicación engañosa de nuestros deseos, necesidades, etc. o bien darse una explicación engañosa del hecho, de mi persona o de otras personas, lo cual trae como consecuencia un alivio emocional pasajero lo que podríamos llamar defensas cognoscitivas.

Racionalizar en el sentido filosófico es darse una explicación de los hechos basados en la evidencia; es decir, reconocer, aceptar y responsabilizarse de: deseos, necesidades, opiniones y creencias (o bien del hecho de mi persona y lo de otras personas).

Si la mayoría de las emociones humanas resultan del pensar, como sugiere A. Ellis, uno puede controlar de modo apreciable sus sentimientos controlando sus pensamientos. Es decir, una persona puede cambiar la naturaleza de sus sentimientos de negativos a positivos o neutros, cambiando las frases interiorizadas o pláticas consigo mismo, con las que creó casi

enteramente sus sentimientos anteriores. El terapeuta racional enseña a sus pacientes a hacer esto; comprender exactamente cómo crear sus propias reacciones emocionales diciéndose ciertas cosas y cómo crear reacciones emocionales diferentes diciéndose otras.

Ellis afirma que la perturbación emocional surge esencialmente cuando los individuos reiteran mentalmente los pensamientos negativos, irrealistas, ilógicos y de autoderrota. Además sugiere que la mayoría de los individuos perturbados no se dan cuenta de que hablan consigo mismo de modo ilógico, o de lo que son los lazos irracionales de sus frases interiorizadas, o de cómo pueden aprender a decirse pensamientos y frases más juiciosas y realistas.

La TRE se centra en tratar de descubrir y asaltar las filosofías o los valores básicos subyacentes en la neurosis(\*), además centra su atención en las causas presentes y no pasadas de la perturbación emocional. Hace ver al paciente que sus problemas, en especial sus sentimientos negativos, tales como cólera, depresión, angustia y culpabilidad, no surgen de sucesos pretéritos o situaciones externas, sino de sus actitudes irracionales presentes o temores ilógicos ante esos acontecimientos y situaciones.

Ellis admite que algunas de las ideas ilógicas del hombre pueden estar enraizadas en sus limitaciones biológicas, la mayoría de ellas se derivan de su crianza. En nuestra sociedad una persona adquiere la mayoría de sus frases irracionales dirigidas a sí mismo de sus padres, sus maestros, sus compañeros y su contacto con la cultura general.

---

(\*) Lo que denominamos neurosis, es ante todo cuestión de deficiencia en la comunicación, pues el individuo es incapaz de comunicarse de manera efectiva consigo mismo ni con los demás. Otra manera de decirlo es que el componente neurótico se origina por la tendencia de valorarse a sí mismo o los demás de manera exagerada y equivocada.

En relación a la concepción del valor humano, A. Ellis da por hecho, que el hombre tiene una tendencia irracional de evaluarse a sí mismo, a su persona, a su ser total, a partir de sus ejecuciones, sus conductas y las cosas que hace; pero como nos dice Ellis, junto con el psicólogo humanista Abraham Maslow que "lo que alguien hace y él son dos cosas distintas". Así pues, el ser humano es valioso porque existe y no es sujeto a ser evaluado por sus actos, éstos pueden ser buenos o malos, pero el hombre no es bueno o malo porque actúe de determinada forma, así podríamos decir que el hombre construye buenos edificios o malos edificios, pero no podemos afirmar que por ello sea él bueno o malo.

En este punto, los terapeutas racionales hablan de la aceptación de uno mismo o autoelección, porque tales términos no representan clasificación o juicios propios de ninguna índole y se entiende por aceptación propia a la aceptación incondicional o lo que Carl Rogers llama estimación positiva incondicional; representa que uno se acepta a sí mismo plenamente, así como su condición de ser animado, sin requerimientos o limitaciones de ninguna especie, y la confianza en sí mismo que significa que está siempre determinado a aceptarse tal cual es, ya sea que actúe mal o bien o que gane o no la aprobación de la gente. Desgraciadamente como se ha mencionado, la gente tendemos a pensar en forma autodevaluativa y no confiamos en nosotros mismos prefiriendo aceptar lo que los demás dicen de nosotros y así caemos en ideas irracionales que no nos permiten disfrutar de vidas autorrealizadoras creadoras y emocionalmente satisfactorias.

Antes de seguir adelante quisieramos hacer notar que el ser humano posee cuatro procesos básicos a saber: percepción, movimiento, pensamiento y emoción, los cuales están relacionados integralmente entre sí. Por ejemplo, el pensamiento, a parte de consistir en cambios bioeléctricos en las células cerebrales y además de comprender el recordar, el aprender, la solución de

problemas y otros procesos psicológicos similares, es también y hasta cierto punto ha de ser conducta sensorial-motora y emocional. Así podríamos decir que Miriam piensa acerca de su tarea de aritmética y lo que realmente deberíamos decir es que Miriam percibe-se mueve-siente y piensa sobre su tarea.

La emoción, al igual que el pensamiento y los procesos sensoriomotores, podemos definirlos como un estado excepcionalmente complejo de reacción humana relacionada en modo integral con todos los demás procesos de percepción y respuesta.

La emoción proviene de la estimulación directa de las células en el hipotálamo y en el sistema nervioso autónomo o bien de la excitación indirecta a través de procesos sensoriomotores, cognitivos y otros procesos congénitos.

Ellis nos dice que "gran parte de lo que con otras palabras llamamos emoción no es ni más ni menos que cierta clase -influenciada, predispuesta o fuertemente valorativa- de pensar y aquello que solemos designar como pensamiento es una apreciación o percepción organizada relativamente calmada y desinteresada de una determinada situación, es una comparación objetiva de muchos de los elementos de dicha situación para llegar a alguna conclusión como resultado de dicho proceso de comparación o distinción" (citada en Millon 1974, p. 224). Queda establecido aquí el supuesto, de que el pensar y el sentir están íntimamente relacionados y, en ocasiones, solo difieren en que el pensamiento es un modo de distinción tranquilo, menos somáticamente afectado o percibido y menos dirigido hacia la actividad que la emoción y ésta es cierta clase de pensamiento parcializado o prejuiciado.

El pensamiento y la emoción generalmente se acompañan entre sí, actuando en una relación circular de causa y efecto, y, en cierto modo, son esencialmente la misma cosa, de forma que el pensamiento llega a ser emoción y la emoción pensamiento, como

nos lo hace notar A. Ellis. Así mismo, de acuerdo con la interrelación de los cuatro principales procesos de la conducta humana que hemos señalado, el pensamiento y la emoción también llegan a convertirse en acción y la acción a su vez llega a ser pensamiento y emoción.

Hay que enfatizar que la TRE no pretende crear humanos sin sentimientos o emociones, al contrario, está en favor de la experiencia emocional humana. A lo que se opone es a la emoción negativa, autoderrotista y exagerada. Trata de ayudar a los individuos inhibidos y apáticos a que adquieran sentimientos más auténticos.

La definición de racional, tal y como se emplea y se entiende en la TRE es mostrar razón que conduce a la producción de resultados eficaces, produciendo los efectos deseados con un mínimo de inversión, de desperdicio, de esfuerzo innecesario o de efectos secundarios desagradables.

"La razón humana incluye y acepta decididamente la emocionalidad, el hábito de obrar irreflexivamente y todo aquello que sea necesario para una existencia eficaz y de angustias mínimas... Sin ser nunca perfeccionista ni absolutista" (Ellis A. 1962, p. 80).

En la TRE se definen los pensamientos racionales, los sentimientos apropiados y los comportamientos efectivos como aquellos que ayudan a la sobrevivencia y a la felicidad de los humanos y consideran que una persona es "racional" cuando ésta ha decidido o elegido vivir con felicidad por:

- 1) Aceptar lo que en realidad existe en el mundo "real";
- 2) Tratar de vivir amigablemente en un grupo social;
- 3) Relacionarse íntimamente con unos cuantos miembros de un grupo social o comunidad;
- 4) Comprometerse en un trabajo productivo y agradable; y

5) Participar en empresas recreativas elegidas por selección y que van desde los deportes hasta las artes y las ciencias.

Por lo que un método racional verdadero no puede conducir a la mecanización o a la infraemocionalización del hombre.

La TRE sigue el método científico al tratar de comprobar sus hipótesis, haciendo experimentos controlados para mostrar si la persona que se somete a su forma de terapia mejora o no y si en caso de hacerlo, mejora más que la persona que se somete a otra forma de tratamiento. Así mismo enseña a los pacientes a hacer lo mismo sobre sus teorías acerca de sí mismo y de los demás; a discutir sus propias ideas, a descubrir lo que lleva a resultados "buenos" o positivos y a descartar a aquellos que conducen a consecuencias "malas" o negativas. Por consiguiente, uno de los principios básicos de la TRE consiste en establecer cuáles son las creencias (o hipótesis) irracionales de la persona sobre sí misma y sobre los demás así como dotar al individuo de la habilidad para identificar y explicar sus actitudes a través de la discusión de tales hipótesis

Un resumen general de las principales hipótesis clínicas y fundamentos filosóficos que sirven de guía al terapeuta racional para organizar su intervención clínica, así como la concepción de la personalidad desde el punto de vista de la TRE son las siguientes:

Hipótesis 1: El pensamiento "crea emociones".

Hipótesis 2: Los procesos semánticos y las auto-declaraciones afectan la conducta.

Hipótesis 3: Los estados de ánimo dependen de la cognición.

- Hipótesis 4: La conciencia, el insight y el automonitoreo afectan la conducta.
- Hipótesis 5: La imaginación y la fantasía pueden cambiar la emoción y el comportamiento.
- Hipótesis 6: La cognición, la emoción y la conducta están interrelacionadas.
- Hipótesis 7: Las cogniciones afectan los procesos de retroalimentación biológica y de central fisiológico.
- Hipótesis 8: Hay influencias innatas sobre la emoción y la conducta.
- Hipótesis 9: Las expectativas influyen en la conducta.
- Hipótesis 10: El punto de control, percibido, influye sobre la conducta.
- Hipótesis 11: Los errores de atribución influyen sobre las emociones y la conducta.
- Hipótesis 12: Los humanos tienen una tendencia innata y adquirida a pensar irracionalmente.
- Hipótesis 13: Los humanos tienden a autoevaluarse.
- Hipótesis 14: La defensividad cognoscitiva depende de la autoconducta.
- Hipótesis 15: Los seres humanos tienen una tendencia a la baja tolerancia a la frustración.

- Hipótesis 16: La anticipación de la amenaza, a menudo media la perturbación emocional.
- Hipótesis 17: La terapia activo-directiva es más útil que la terapia pasiva.
- Hipótesis 18: La disputa y la persuasión por parte del terapeuta, son deseables.
- Hipótesis 19: Las tareas son deseables.
- Hipótesis 20: El insulto y la intención percibidas causan cambio conductual.
- Hipótesis 21: La alteración de las emociones negativas no es terapéutica.
- Hipótesis 22: La gente tiene la elección del cambio conductual.
- Hipótesis 23: Los métodos cognitivos-conductuales de autocontrol son efectivos.
- Hipótesis 24: El enfrentamiento con situaciones de stress y de amenaza dependen de la autopercepción.
- Hipótesis 25: La diversión o la distracción tienen valor terapéutico.
- Hipótesis 26: La educación y la información juegan un importante papel en la terapia.
- Hipótesis 27: La sugestión, la autosugestión y la sugestión hipnótica influyen fuertemente sobre la conducta.
- Hipótesis 28: El modelamiento y la imitación producen cambio conductual.

Hipótesis 29: El incremento de la capacidad para resolver problemas es terapéutico.

Hipótesis 30: La representación de papeles y la práctica conductual tienen elementos cognoscitivos y pueden ser terapéuticos.

Hipótesis 31: El entrenamiento de habilidades puede tener efectividad terapéutica.

Hipótesis 32: Hay diferencias significativas entre la terapia racional emotiva y otros tipos de terapia.

A continuación daremos una explicación de las hipótesis que consideramos guardan relación más directa con el presente trabajo, ya que hacen alusión a los fundamentos filosóficos con los cuales tratamos de apoyar nuestro punto de vista sobre los prejuicios como ideas irracionales.

Supongamos que una adolescente a la cual invitan a una fiesta tiene que pedir permiso a sus padres. Ella al igual que todas las personas poseemos tendencias innatas y conductas aprendidas de percibir y responder ante una serie determinada de acontecimientos, en forma muy particular, a lo que llamaremos la forma individual y única de ser de cada persona.

Antes de pedir permiso sucede el siguiente episodio: "Piensa que sus padres son personas chapadas a la antigua y que piensan que una jovencita decente no debe andar sola y mucho menos de noche". Ante esto se dice a sí misma que seguramente no le van a dar permiso, lo cual la irrita y la molesta, ya que ella se cree lo suficientemente grande para poder cuidarse e ir a donde quiera, por lo tanto, deben de darle permiso. Cuando llega con sus padres y se dirige a ellos lo hace en forma

violenta y agresiva; ante esta conducta, podemos suponer que se nieguen y piensen: "que se ha creído esta niña, que va a venir a gritarnos e imponer sus deseos", por lo cual creen que se ve mermada su autoridad y no le dan el permiso.

Tal vez la negativa no esté tanto en el hecho, sino en lo que piensan en relación al mismo.

La hija puede suponer que ha confirmado su pensamiento, lo cual la lleva a una sobregeneralización del hecho y a seguir pensando negativamente, así como a desplegar una serie de actitudes negativas hacia sus padres y/o a diferentes autoridades.

El resultado de este episodio será que ella se sienta mal, a tal grado que puede caer en un estado depresivo, o bien en una agresividad manifiesta; por lo que su comportamiento estará en correspondencia con su estado de ánimo.

A través del ejemplo anterior podemos ver cómo las emociones y las conductas de la gente no surgen únicamente del ambiente, sino también de sus pensamientos (hip. 1), creencias y actitudes con respecto al ambiente.

La manera como la gente habla consigo misma y las cosas que se diga y la forma en que se lo diga afectan su manera de comportarse (hip. 2) y algunas veces esto puede conducirla a perturbarse emocionalmente.

Por lo que los estados de ánimo dependen significativamente de las cosas que la gente cree (hip. 3) y de lo que se dice a sí misma (pensamiento).

De la misma forma vemos cómo la cognición, la emoción y la conducta están interrelacionadas (hip. 6) y se afectan unas a las otras y que hay influencias innatas sobre la emoción y la

conducta (hip. 8) y éstas también actúan significativamente con las influencias aprendidas en el contacto con el ambiente y cómo las expectativas influyen en la conducta (hip. 9), cuando una persona espera que suceda algo, o que la gente actúe o responda de alguna manera especial, se comportará de manera diferente a cuando tiene otro tipo de expectativas.

Muchas veces actuamos echando la culpa de todos nuestros males y desgracias a alguien o a algo (hip. 11) que está fuera de nuestro control, por ejemplo le echamos la culpa a nuestro jefe porque nos salió mal un trabajo, alegando tal vez, que nos lo dió a última hora, no nos dió los datos completos o porque nos presionó, etc. Muchas veces estas atribuciones están basadas en percepciones y conceptos totalmente falsos y equivocados, pero no por eso, dejará de influir sobre el comportamiento y la emoción, tal vez el sujeto del ejemplo se sienta irritado, tire los papeles y no quiera volver a repetir el trabajo.

Se ha dicho que es más fácil pensar mal que pensar bien ante una misma situación, por ejemplo: si una persona rompe un valioso jarrón, y si su pensamiento es irracional (hip. 12), pensará: "qué tonta fui, soy una buena para nada, ya ni eso puedo hacer"; en cambio cuántas personas se dicen a sí mismas "fue un error solamente, qué lástima que se rompió, me gustaba mucho, pero no se ha perdido más que un jarrón y el hecho de que se me resbalara no me agrega ni me quita nada". Por lo general tendemos a tener el tipo de pensamiento primero, ya que es más fácil el insultarnos y el autodevaluarnos (hip 13) ya que de hecho desde pequeños se nos ha acostumbrado así.

Prosiguiendo con el ejemplo anterior, muchas veces las personas cuando percibimos nuestra conducta como "mala" frecuentemente rehusamos reconocerlo y lo que utilizamos son defensas cognoscitivas en las cuales tendemos a esconder nuestros actos y así evitamos la autocondena (hip. 14); Por ejemplo, podríamos decir que lo que pasó fue que el piso estaba

resbaloso, que había algo tirado (sin ser cierto) o sencillamente no se reconoce que uno haya sido el del error.

Por lo general, no nos gusta perder, nos molesta estar en el error, no soportamos muchas situaciones de stress (hip. 15) porque inmediatamente explotamos y tendemos a irnos por los caminos más cortos, aunque no sean los ideales. Por ejemplo, si a alguien le rayan su cuaderno de apuntes, inmediatamente podría sentir que la sangre "le hierve en el cuerpo" y tenderá a echarle la culpa o a desquitarse con quien esté a la mano, sin averiguar muchas veces si fue o no el que lo hizo.

Cuántas veces la gente reacciona en forma de terror o en forma catastrófica con solo imaginar (hip. 16) que si sale a la calle sola pueden robarla o golpearla o pasarle algo malo; en tales casos las personas por miedo dejan de salir y se encierran en su casa y cualquier cosa que parezca extraña para ellas significa una amenaza insalvable (hip. 20). Así también perciben que otras gentes las amenazan, por lo que su temor es mayor que el peligro real. Podríamos pensar en aquellas personas que se sienten perseguidas a las cuales les llamamos paranoicas.

Normalmente, las personas tienen la posibilidad de cambiar la forma en que sentirán y actuarán, a pesar de las influencias biológicas y ambientales con solo decidirse al cambio (hip. 22).

El factor más importante, tal vez sea, la autopercepción que el individuo tenga en las situaciones de stress, más que la existencia o no de habilidades para enfrentarse a dichas situaciones (hip. 24). Por ejemplo, dos personas reaccionarán diferente ante un mismo evento, tal vez para una será algo molesto, pero soportable y para la otra será terrible e insoportable y no podrá manejar la situación pensando que sería imposible que él pudiera hacer algo.

De la misma forma que aprendemos por imitación y moldeamiento ciertas conductas, aprendemos a conducirnos como si tuviéramos algún trastorno emocional, por lo que así aprendemos a reaccionar en forma catastrófica ante un evento porque hemos visto la misma pauta de conducta en otras personas (hip. 28), ya sea gritar, llorar o responder en forma irracional ante un evento o situación cotidiana que no podría implicar una reacción tan intensa, como el hecho de enfurecernos cada vez que alguien comete un error y reacciona como si fuera la peor cosa que pudiera pasar. Esto tal vez se haya aprendido viendo como lo hacían personas importantes para nosotros en algún momento de nuestra vida, ya que tendemos a imitar todo aquello que los mayores hacen y probablemente por ello hayamos recibido reforzamiento; Así muchas veces oímos decir "lo hace igualito que su papá" o "tiene el mismo carácter que su mamá".

Desde un punto de partida cognoscitivo o filosófico, la TRE parte de la suposición o hipótesis de que lo que llamamos nuestras consecuencias o reacciones emocionales (punto C) proceden principalmente de nuestras ideas o creencias (beliefs) conscientes e inconscientes (punto B) o de nuestras evaluaciones, interpretaciones y filosofías, acerca de lo que nos ocurre en el punto A (experiencias activantes). Este es el sistema A-B-C de formación y cambio de personalidad que es la piedra angular de la TRE. Pero esta técnica no se queda hasta aquí sino que continúa al punto D, en el cual se le enseña al paciente a descubrir, debatir y discriminar entre sus creencias irracionales a través de la discusión siguiendo el método científico de probar o rechazar hipótesis. En el punto E o nuevo efecto de discutir las creencias irracionales en donde se tiene un efecto filosófico o cognoscitivo en el cual el paciente regresa a sus creencias racionales originales, e incluso llega más allá de éstas, ya que idealmente su nueva filosofía puede ser un punto de vista más general y orientado al futuro. Cuando se le ayuda al paciente a desvanecer su ansiedad, se avanza hacia el punto eE, (efecto emocional) de discutir sus creencias

irracionales. Finalmente, en Ec (efecto conductual) tenderá el paciente a actuar sobre la base de sus nuevos sentimientos y cogniciones. Es decir, el paciente a través de las discusiones y debates de sus ideas irracionales, alcanzará los insights cognitivo, emotivo y conductual. Por lo que, los pacientes iniciarán un profundo y amplio cambio en su filosofía, sus emociones y su comportamiento.

En resumen la TRE emplea la confrontación filosófica directa en la que se muestra a los pacientes cómo se trastornan ellos mismos y no son trastornados por otros. De un modo activo directivo, se les enseña que cada vez que experimentan una emoción o un comportamiento negativo en el punto C (consecuencia) esto sólo procede indirectamente de alguna experiencia activante o de algún agente en el punto A. De manera más concreta e importante, surge de sus interpretaciones, filosofías, actitudes o creencias en el punto B. Entonces se muestra a los pacientes a discutir científicamente y lógicamente sus propias creencias irracionales y a persistir en esto hasta que de modo consistente lleguen a un conjunto sensible de efectos cognoscitivos, a efectos emocionales apropiados y por último a efectos conductuales más específicos, utilizando el tipo de pensamiento racional que tiene las siguientes características:

- 1.- Es verdadero, se basa en la realidad objetiva.
- 2.- Lleva a proteger la vida.
- 3.- Lleva a conseguir rápidamente lo que uno quiere.
- 4.- Evita sentirse del modo que uno no quiere sentirse.
- 5.- Evita problemas que no se quieren.

Ellis nos menciona que hay ciertas ideas básicas que subyacen a nuestros desajustes emocionales, las cuales son:

- 1.- "Un adulto tiene una necesidad imperiosa de ser amado o aprobado por casi todo el mundo, en casi todo lo que hace".

- 2.- "Uno debe ser por entero competente, apto y eficaz en todos los aspectos posibles".
- 3.- "Ciertas personas son malas, malvadas, viles o inferiores y deben ser severamente castigadas o acusadas por sus defectos, pecados o malas acciones".
- 4.- "Es terrible, horrendo y catastrófico que las cosas no marchen de la manera que uno quisiera que marcharan".
- 5.- "La desdicha humana tiene causa externa y el individuo es poco o nada capaz de controlar sus aflicciones o librarse de sus sentimientos negativos".
- 6.- "Si algo es o puede ser peligroso o terrible, uno debe preocuparse terriblemente por ello y debe sentirse trastornado".
- 7.- "Es más fácil rehuir muchas dificultades y responsabilidades de la vida, que poner en práctica formas de autodisciplina más satisfactorias".
- 8.- "El pasado es de total importancia de manera que si algo afectó una vez profundamente la vida de uno, continuará haciéndolo indefinidamente".
- 9.- "La gente y las cosas deberían ser diferentes de como son y que es catastrófico no encontrar inmediatamente soluciones perfectas para las desagradables realidades de la vida".
- 10.- "El máximo de la felicidad humana puede lograrse por medio de la inercia y la inacción o el goce pasivo y sin comprometerse".
- 11.- "Uno debe molestarse muchísimo por los problemas y perturbaciones de los demás".
- 12.- "Uno debe tener a alguien más fuerte que uno, en quien confiar y de quien depender".

Años más tarde, Ellis (1977) enfatiza la existencia de cuatro formas de pensamiento irracional, ilógico y autoderrotista que predominan sobre la mayor parte de las emociones perturbadas. El nos dice que en primer lugar se puede empezar a sospechar de algún tipo de exigencia infantil a partir de las verbalizaciones de "debe", "tiene que", "debe de",

"debía", "tendría que", etc. y al interrogar a los pacientes sobre el ¿por qué? de su exigencia. Se puede identificar que la exigencia es claramente pueril, en el sentido de que no se desprende de ninguna ley natural sino del mero deseo o gusto personal.

La segunda forma básica del pensamiento irracional es la ideación catastrófica, es decir el hecho de considerar que cuando las cosas no son como uno cree que deberían ser, entonces la situación es "horrible", "terrible", "horrenda", "catastrófica", etc.

En tercer lugar encontramos la idea de la incapacidad personal, para manejar una situación que según las personas es horrible porque no debería ser así. La idea de la incapacidad personal se puede inferir a partir de verbalizaciones del tipo "no lo soporto", "no lo tolero", "no lo aguanto", etc.

Por último, la cuarta forma básica de pensamiento irracional se encuentra en algún tipo de condena, ya sea dirigida a otras personas, al mundo, a la suerte, al destino, a las cosas o a uno mismo, y pueden ser identificados a partir de palabras o frases tales como "idiota", "bestia", "mierda", "estúpido", "incompetente", "inútil", "don nadie", etc.

Como se mencionó arriba el terapeuta trabajará arduamente en demostrar al paciente sus ideas irracionales, lo ilógico y autoderrotista de éstas. Algunos autores explican la importancia de éste punto a partir de la teoría de la disonancia cognoscitiva: si el sujeto acepta que una idea es irracional y luego se comporta de acuerdo a ella, sufrirá los efectos de la disonancia cognoscitiva y para eliminarla, es decir, para mantener la consistencia cognoscitiva, tenderá a cambiar su comportamiento.

- 2.- En niños funcionará generalmente mejor a partir de los ocho años, edad en que según Piaget, comenzará a desarrollarse el pensamiento abstracto. Otros autores sugieren que a partir de los cinco años, edad en que se considera que el niño ha adquirido el lenguaje en forma completa.
- 3.- En el caso de los psicóticos, no puede esperarse una remisión completa del problema, puesto que, una de las funciones básicas alteradas es el pensamiento; por último
- 4.- Cuando los pacientes son demasiado viejos e inflexibles o demasiado jóvenes e impresionables, o tienen demasiados prejuicios filosóficos contra la lógica y la razón.

En el siguiente capítulo trataremos de explicar a través de los principios de la TRE, algunos ejemplos de prejuicios que consideramos típicos dentro de nuestra sociedad.

Consideramos que un comportamiento patológico sería aquel en el cual el sujeto pierde el control y no del todo el contacto con la realidad, como en el caso de los neuróticos que bien o mal pueden llevar una vida en sociedad, aunque no en forma satisfactoria y autorrealizante. Dejaremos a un lado estados patológicos más profundos en los cuales se pierde el contacto por completo con la realidad, como en el caso de las psicosis.

## CAPITULO V

### ANALISIS BREVE DE ALGUNOS PREJUICIOS,

### EN BASE A LA TERAPIA RACIONAL EMOTIVA.

"TODO FANATICO FUE EN OTRO TIEMPO  
UN NIÑO SIN PREJUICIOS"

SOR MARY DE LOURDES.

Hemos visto en capítulos anteriores que, literalmente los prejuicios son juicios prematuros, apresurados, la mayoría de las veces infundados, o bien, basados en informaciones erróneas o parciales, que además vienen acompañados de un estado de ánimo favorable o desfavorable.

Vimos también, cómo influye y media en esta evaluación, nuestra percepción particular de los hechos, eventos o personas y concomitantemente, nuestros valores, creencias y actitudes.

Además, sabemos que los valores que como personas sustentamos, tienen sus arraigos en normas sociales cuya función es asegurar una vida comunitaria tranquila y pacífica. No obstante, los prejuicios negativos van a provocar algunos trastornos emocionales en aquellas personas o grupos afectados por éstos, ya que no se basan en la realidad objetiva y sí provocan pensamientos y sentimientos desagradables y displacenteros en ellos. Estos a su vez, inducirían probablemente a cierta incapacidad conductual, tal vez originada

por la inseguridad que acarrearía dicho trastorno emocional (en mayor o menor grado, según sea la magnitud de éste último); de esta forma, cuando el trastorno emocional es mínimo, quizá no tenga repercusiones importantes en la conducta de la persona; sin embargo, cuando el trastorno emocional ocasionado por las segregaciones prejuiciosas es considerable, probablemente la inseguridad creada en estas personas origine una incapacidad real sustentada por las ideas irracionales autoderrotistas y de devaluación personal.

A continuación, pasaremos a revisar algunos ejemplos de prejuicios (los que a nuestro parecer son más comunes), intentando enfocarlos a la luz de la filosofía de la Terapia Racional Emotiva.

No debemos olvidar que, los prejuicios afectan a todos los campos: filosóficos, religioso, político, racial, etc, según manifiesta Norbert Sillamy, 1969.

## PREJUICIO RACIAL

Es este quiza, el prejuicio más conocido y mencionado, que curiosamente es también muy frecuentemente negado.

A veces, supuestas diferencias raciales proporcionaron el símbolo fundamental del prejuicio.

Kimball Young (1969) nos dice que un niño puede manifestar una cierta reacción de evitación ante el color de la piel o el habla, pero el prejuicio comienza a aparecer cuando personas mayores -sobre todo los padres, maestros y otros adultos- adjudican a dicha respuesta un nombre que tiene una valoración negativa. En otras palabras tendríamos que el niño percibe el color de la piel diferente al suyo y compara esta percepción con sus experiencias anteriores y con los valores y creencias que se le han inculcado, en este caso en el sentido de que los negros son personas malas y un sinfín de adjetivos negativos más, y como resultado tenemos que el niño adoptará cierta actitud -probablemente de rechazo- misma que tomará de ahora en adelante cuando se enfrente a situaciones similares.

El prejuicio racial en los Estados Unidos ha sido dirigido hacia los negros en gran medida y recientemente hacia los denominados "chicanos".

Según han mencionado algunos autores, Rose entre ellos, esta discriminación se fundaba inicialmente en razones económicas, ya que resultaba bastante cómodo disponer de una mano de obra barata, aduciendo a la condición de "raza inferior". Desde luego, con este pretexto se les asignaban los trabajos más pesados que por las condiciones insalubres y las jornadas agotadoras, atentaban contra la salud de los trabajadores. Pero esto no era todo, lo peor es que eran

tratados como animales y no disponían de una vivienda cómoda y decorosa y su alimentación era raquítica. Adicionalmente, se comenzó a categorizarlos como: sucios, flojos, malos, ignorantes, malolientes, etc.

En realidad, estas formas de agresión verbal no tenían nada que ver con las causas económicas iniciales.

Como nos explica Allport (1977), tendemos a aceptar lo que nos es familiar y a rechazar lo ajeno o no familiar; no obstante, no es necesario que manifestemos hostilidad contra ello. En realidad, ya que el trabajo de los esclavos negros se traducía en beneficio económico, deberían haber sido considerados como valiosos, cosa que no fue así.

De igual manera, hoy en día se menosprecia y subemplea al mexicano en los Estados Unidos y sin irnos más lejos, aquí en México menospreciamos a los indígenas y utilizamos el calificativo peyorativo de "indio" o "naco" como sinónimo de ignorante, tonto, sucio, etc.

Lógicamente el indígena es ignorante, no por ser tonto sino porque no tiene acceso a la educación que le permitiría obtener un mejor empleo y con ello mejor nivel de vida; es además sucio, debido probablemente a que no dispone de agua corriente para asearse y asear su vivienda. Además, al indígena le interesa tener muchos hijos (en especial hombres), que le ayuden a trabajar la tierra y por tanto, no considera que sea necesario que asistan a la escuela; el podría pensar que esto es un gasto inútil.

Es así, como el indígena no se encuentra preparado para desempeñar otro tipo de trabajo, y se limita a desempeñar las labores del campo, que además de pesadas, son mal remuneradas.

Por otra parte, cuando se pierden las cosechas el tiempo y el trabajo empleados se convierten en nada, y es cuando deciden emigrar a las grandes ciudades con la esperanza de progreso y se encuentran con la discriminación social generalizada.

Esta discriminación por parte de la mayoría trata a todas luces de justificarse y busca elementos plausibles para hacerlo y se hacen entonces, todo tipo de investigaciones con el fin de destacar todas aquellas diferencias que sitúan en desventaja a las minorías; por ejemplo la diferencia en el rendimiento académico.

Como explica Papalia (1981) el bajo rendimiento de los niños negros de la ciudad, comparado con el de los niños blancos de los suburbios puede deberse a las expectativas de los maestros basadas en el conocimiento de informes publicados en base a investigaciones que han tenido por resultado una supuesta superioridad de los niños blancos; los maestros esperan "menos" de sus alumnos negros y bajarán por tanto sus criterios, adaptandose la enseñanza a una disminución en sus expectativas.

Resultados similares se obtendrían si comparamos a niños mexicanos de la ciudad (de clase media baja) con niños del campo; la alimentación sería uno de los factores de gran influencia; otro podría ser el acceso a la educación del que anteriormente hablabamos; sin embargo, si tendemos a interpretar literalmente el resultado de las investigaciones, sin analizar los factores que influyen, nos veremos inclinados a pensar que efectivamente los niños del campo son "tontos" o menos inteligentes que los de la ciudad.

Si las investigaciones se publican en estos términos se contribuirá aún más a la creación de estereotipos y con ellos a los prejuicios, dañando con esto la autoestima de las minorías; como indica Reinhold, 1973 (citado en Papalia, 1981): " se ha afirmado que el efecto acumulativo aunque no intencional de los

años de investigación sociológica realizada en la comunidad negra ha servido para perjudicar la autoestima de los niños negros".

La discriminación en ocasiones, se lleva a extremos, como es el caso del Ku Kux Klan.

Entre las creencias sustentadas por el Ku Kux Klan encontramos que piensan que el negro es "menos inteligente", y que carece de un sentido de responsabilidad moral en lo que se refiere a las cuestiones sexuales o a la propiedad.

Si se analiza cada uno de estos pensamientos, en base a las características del pensamiento racional vemos que no son verdaderos, ya que el porcentaje de débiles mentales es igual entre blancos y negros.

Otros resultados se obtendrían si analizáramos las oportunidades de estudiar y la calidad de la enseñanza, ya que lógicamente el presupuesto de las escuelas para blancos y el de escuelas para negros es muy diferente y por tanto, el nivel académico también se afecta.

Otra premisa que se ha manejado para considerar a los negros como inferiores es que son una especie "subhumana"; en realidad, hasta el momento no se ha encontrado en las ciencias biológicas un animal intermedio entre los animales irracionales y el hombre, por lo que se deriva que esto es falso; por consiguiente, pensamientos así son pensamientos o ideas irracionales ya que no corresponden a la realidad objetiva, ni son tendientes a proteger la vida y tampoco evitan sentirse de la manera que no se desea; por el contrario, en ocasiones conducen al prejuicioso desde las agresiones verbales, hasta otras que infligen castigo físico y a estados coléricos realmente displacenteros.

Si profundizamos en el análisis subyace una exigencia pueril al afirmar que los negros o indígenas o cualquier otro grupo minoritario "no deben" mezclarse con la gente blanca. Además se piensa que si eso ocurre es "horrible" y "catastrófico" y que "no se puede soportar".

Sin embargo, dentro del estereotipo del negro, además de los adjetivos negativos que se le adjudican, también se agregan otros que no son negativos; como afirma Aroldo M. Rose, 1970: "En africa del sur y U.S.A. los estereotipos representan a los negros como brutales, estúpidos e inmorales -como hemos mencionado anteriormente- pero también como felices, generosos y fieles. Esta contradicción se sostiene para poder utilizar a los negros como criados y como obreros no especializados, considerándolos como "bueno chicos" satisfechos de que se les trate como inferiores".

Por consecuencia, resulta fácil imaginarse el resentimiento que las minorías marginadas y segregadas van acumulando en su interior en contra de sus agresores pasivos y activos. Es lógico suponer que en tales condiciones el trastorno emocional halla buen terreno para germinar y desarrollarse.

En seguida vamos a analizar el prejuicio sexual que abarca además de lo que sugiere el nombre, al prejuicio educativo y al laboral.

## PREJUICIO SEXUAL.

Es quizás éste el prejuicio menos abiertamente encarado, pero más frecuentemente practicado. En especial, plantea una gran división entre dos grandes grupos: el de los hombres y el de las mujeres; viéndose afectadas normalmente en forma negativa éstas últimas.

Antes de entrar en materia, queremos dejar bien claro que no es este escrito una defensa encarnizada de la mujer, ni intentamos hacer una cruzada feminista; simplemente tratamos de exponer algunas probables repercusiones del prejuicio sexual; que en la realidad afecta directa y más frecuentemente a la mujer es un hecho; no obstante, si el hombre fuese el afectado, lo expondríamos en igual forma. Por tanto, solicitamos que antes de leer lo que a continuación se expresa, el lector se despoje de cualquier actitud prejuiciosa, subjetiva o parcial para que pueda, de esta forma, evaluar justamente lo aquí anotado. Es obvio que no esperamos que todas las personas coincidan con nuestra forma de enfocar los hechos; sin embargo esperamos que, aunque sea por un momento, puedan dejar a un lado los prejuicios que, normalmente, la mayoría de las personas experimentamos (aunque no siempre lo aceptemos y reconozcamos) y traten de evaluar honradamente el enfoque que aquí presentamos.

Antiguamente, la mujer ocupó un lugar especial, debido a su capacidad física para dar la vida e incluso llegaron a existir sociedades en que el matriarcado fue la forma aceptada de vida; más adelante se rendía culto a la mujer, en base, además de la capacidad de transmitir la vida, a su inferior fuerza física ("debilidad femenina"). Entonces se le respetaba y trataba con consideración (a la mujer no se le tocaba ni con el pétalo de una rosa).

Posteriormente se vió que había dos posturas básicas: por un lado el proteger a la mujer por su debilidad física, pero por otro lado considerarla como un ser incapaz de realizar cualquier otra actividad que no fuese las del hogar ( y esto incluía la exclusión de la función pensante y creativa). Alguien dijo: las mujeres son criaturas de cabellos largos e ideas cortas; actualmente, el hombre lleva el pelo largo, sus ideas, por tanto, ¿serán cortas? Lógico es que no había relación de una cosa con la otra; no obstante, se daba por cierto y se obligaba a la mujer a encajonarse en su casa, realizando "labores propias de su sexo" (??).

De hecho, no había ni hay razón que justifique la clasificación de las labores del hogar como propias del sexo femenino; lo que pasaba es que anteriormente la educación era en el sentido de que el hombre era el que debería buscar el sustento de la familia y consecuentemente, la mujer debería permanecer en casa, arreglándola, cocinando, bordando y cuidando a los hijos; y debería además hacer todo esto muy bien, y si no era así, era "horrible" y "catastrófico". Ahí es en donde radica lo irracional del asunto: en los "debería", que no es forzoso que sean así.

Como consecuencia, a la niña no se le enviaba a la escuela a estudiar, ya que ella "debería" prepararse para ser una buena ama de casa, más no cursar una carrera; ¿para qué, si se va a casar?; en esta forma, no pensaban en lo que pasaría si la mujer enviudara o si el esposo quedara imposibilitado. No le daban oportunidad de prepararse para enfrentar la vida.

De manera similar pasa en los bajos estratos de la sociedad; de hecho, tienen escaso acceso a la educación, y si son varios hijos, se da preferencia a los varones porque ellos son los que han de ser sostén de su familia; la mujer, si se

casa será mantenida por el esposo y si no, por el padre o los hermanos.

En consecuencia, las oportunidades de educación no son iguales para hombres y mujeres; como no lo serán tampoco, lógicamente, las oportunidades de empleo.

En realidad, normalmente en las grandes empresas, quienes ocupan puestos directivos son los hombres, ya que si una mujer es jefa de varios elementos masculinos, éstos tienden a ignorar su autoridad y a no acatar las órdenes recibidas, por congruentes que sean éstas, por el simple hecho de provenir de una mujer ("vieja"), que lo que "debería" hacer es estar en su casa lavando la ropa, cocinando, etc. y que objetivamente hablando es tan capaz o más que ellos; y lo que es todavía peor, cuando por méritos se ha ganado una mujer el ocupar un puesto de alta jerarquía, no falta quien procure restarle méritos y aducir que lo ha obtenido no por su capacidad y conocimientos, sino por el uso de sus atributos sexuales (desde luego esto último expresado de la manera más soez que pueda imaginarse), con alguno de los socios, dueños o directivos de la empresa.

Realmente, el pensar y creer que solamente el hombre es capaz de realizar actividades intelectuales, creativas y de dirección carece de bases sólidas reales y objetivas y por tanto es un prejuicio, basado en el gastado estereotipo de la mujer antigua que, repetimos, no era incapaz e inhábil, la habían hecho así, a fuerza de negarle el acceso a la educación y a otros horizontes más elevados, embotándole sus capacidades con el agotador trabajo de casa.

A esa mujer antigua se le había condicionado a sentirse inferior, devaluada, mero objeto de decoración; a ser dócil, sumisa y complaciente; a no exteriorizar sus gustos y preferencias; a aceptarlo todo, llena de gratitud por el "inmenso favor" de haberla convertido en la Sra. de...

Como manifiesta Margaret Randal, 1970: "Las mujeres nacen con una imagen de sí demolida; los hombres contribuyen a mantener viva esa imagen distorsionando su realidad al igual que las mujeres". En efecto, se había hecho toda una institución de la mujer abnegada y sufrida.

Aquí, es importante que quede claro que la designación de las labores del hogar como "propias del sexo femenino", es una designación arbitraria que, como se expresó anteriormente, obedecía a una división de tareas: el hombre salía a ganar el sustento diario y la mujer se quedaba en su casa a realizar las labores del hogar.

En un interesante estudio realizado por Margaret Mead (1925), en un grupo de islas del sur del Pacífico, se destaca la importancia de los factores culturales sobre los biológicos, en la determinación de la estructura del carácter.

En su investigación de la cultura Samoa, halló que las relaciones sexuales premaritales eran practicadas siempre y como un paso preparatorio para el matrimonio; se buscaba que la primera relación sexual fuera realizada con un hombre que tuviera experiencia para garantizar que ésta fuese placentera.

En 1929 al estudiar la cultura Manus, ella encontró que los papeles del hombre y la mujer eran inversos a los de nuestra cultura; aquí el hombre es el que cuida a los hijos y atiende la casa y la mujer es quien sale a buscar el sustento. En su estudio, Margaret Mead introdujo algunas muñecas para observar las reacciones de las niñas de esta cultura; encontró que las niñas no mostraron ningún interés por las muñecas; en cambio, los niños abrazaron las muñecas y les cantaron canciones de cuna.

Finalmente, en la cultura Tchambuli, las mujeres son eficientes y están muy ocupadas en los negocios; los hombres, por otro lado, son frívolos, vanidosos e irresponsables y se dedican al arte, tejido y pintura. Además, la casa ceremonial masculina está decorada con la enorme pintura de una vulva, que simboliza el temor y envidia por la mujer. Como conclusión Margaret Mead señaló que el carácter humano es muy moldeable y que conceptos tales como "femenino" y "masculino" y el significado que puedan tener, difieren mucho de una cultura a otra. Ella sostiene que las DIFERENCIAS CULTURALES son las responsables de estas actitudes.

El gran énfasis que Margaret Mead dió a los factores socioculturales como determinantes de los roles sexuales es de suma importancia en la actualidad para rebatir argumentos de DETERMINACION BIOLÓGICA.

Sus investigaciones señalan la estrecha relación que guarda la socialización, es decir, la forma en que se educa a los niños y niñas desde el momento de nacer, con el papel que asumirán como adultos.

Volviendo al tema que nos ocupa vemos que, por otra parte, la mujer "debe" y "tiene" que casarse para ser valorada; "debe" ser toda una Sra. y además respetable.

A la mujer no se le permiten experiencias sexuales premaritales ni extramaritales, sin embargo, en el hombre se admiten y justifican y no sólo eso, sino que entre más mujeres haya tenido es mejor (ya que con esto demuestra su hombría (?!)).

No obstante, cuando piensa en contraer matrimonio, "tiene que" ser con una mujer que sea virgen y si no es así, se siente burlado y considera que es "horrible" y "catastrófico" que esto

le haya sucedido a él y piensa que "no puede tolerarlo ni soportarlo".

Objetivamente hablando, el hecho de poseer un himen intacto no le confiere a la mujer mayor valor como persona ni la hace mejor en ningún aspecto. Lo lamentable del asunto es que cuando la mujer, por alguna circunstancia ha dejado de ser virgen (y este hecho resulta del dominio público), inmediatamente pasa a ser objeto de prejuicio y consecuentemente es segregada por la sociedad.

Consideramos que este hecho resulta injusto, ya que la mujer es, al igual que el hombre, un ser humano con derechos y deberes y que sería deseable que pudiera expresar sus preferencias y desagrados y organizar su vida de la manera que desee o crea que le conviene, sin ser por esto segregada.

La "liberación" de la mujer no es sinónimo de promiscuidad ni de "hacer lo que me venga en gana para demostrar cuan liberada soy". La libertad de la mujer está en ejercer sus derechos para tener iguales oportunidades de estudio y trabajo; decidir si desea tener hijos: cuántos y cuándo; y también para poder decidir en relación a su vida sexual, sin ser por esto criticada.

En este punto, deseamos incluir dos notas textuales del Dr. Albert Ellis, citadas en su libro "Ninfomanía" (1974), que apoya lo anteriormente expuesto:

"Cuando un hombre siente deseo sexual, generalmente lo satisface mediante el coito, y nadie considera este hecho como algo fuera de lo corriente. Pero, bajo el imperio de nuestras condiciones sociales, una mujer soltera debe reprimir toda idea de relación sexual, y de esta manera hemos llegado a considerar a la mujer que, perturbada por un intenso impulso sexual (perfectamente normal), traiciona el código social dándole

satisfacción a sus apremios, como una ninfomaniaca. Esto, sin embargo no es ninfomanía. Al comparar la frecuencia con que se dan casos de ninfomanía, con la frecuencia de los casos de satirismo, debemos tomar en cuenta que el hombre víctima de satirismo puede no ser detectado por un largo tiempo (en los casos menores hasta por toda la vida), mientras que la ninfomaniaca es inmediatamente señalada".

Más adelante, el Dr. Ellis pone el dedo en la llaga al referirse a nuestra realidad social, en lo que respecta a la manera diferente de juzgar las conquistas sexuales masculinas o femeninas:

"... los varones que incurren en las mismas faltas (conquistas sexuales), son tratados con indulgencia. Es una triste realidad de nuestros cánones sexuales que al varón que es altamente promiscuo, no le ocurra nada. En realidad, sus compañeros generalmente lo exaltan, lo envidian; pero cuando una mujer incurre en una debilidad similar es desdeñada y, si es muy joven, a menudo se le pone en manos de las autoridades. Se hace todo lo posible para que se condene a sí misma y acepte el veredicto social de que es una ramera"

Como hemos visto, dentro del prejuicio sexual, se hallan inmersos: el prejuicio laboral y el educativo, en lo que a la segregación femenina en estos campos se refiera; en el prejuicio laboral, también hallamos segregaciones relativas al sexo masculino y se muestran en el desagrado por los judíos o negros o los indígenas, según sea el país de referencia.

En cuanto a lo educativo y laboral, también existen prejuicios en relación a la institución educativa de la que se provenga (siendo que en todas pueden haber "buenos" o "malos" estudiantes).

Por último nos gustaría mencionar un planteamiento que Ellis denomina fascismo intelectual (citado en su libro Censurado, 1974), el cual consideramos otro tipo de prejuicio. El lo define como aquella creencia arbitraria de que los individuos que poseen ciertos rasgos (tales como ser inteligentes, cultos, artistas o creadores) son intrínsecamente superiores a los individuos que no los poseen. El considera que este tipo de creencias son arbitrarias ya que se basan en juicios o prejuicios valorativos de carácter definicional, que no pueden ser validados científicamente. Ellis no niega que existen diferencias verificables entre varios individuos. Las diferencias humanas tienen claras ventajas y desventajas pero el hecho de poseer talentos específicos ventajosos, no hace mejor a un individuo (el fascista intelectual contestaría que sí).

Por ejemplo, un individuo inteligente, bien educado y presumiblemente liberal discute con alguien y ante la irritación y el enfado, probablemente le diría "idiota", "estúpido", "retrasado mental", etc. ¿Sería objetivo y verdadero que fuera un retrasado mental por el simple hecho de no ser o pensar como la otra persona? Además si fuera en realidad un ser poco inteligente o poco hábil en determinadas cosas; por ello ¿no debe vivir?

No todo el mundo puede ser un genio artístico o intelectual: esta es una posibilidad relativa y no absoluta, como nos lo hace ver Albert Ellis.

El fascista intelectual tiende a ser perfeccionista, exigiéndose a él mismo y a los demás una absoluta competencia y un éxito universal en todos los campos; el humano puede fracasar en muchas o en la mayoría de estas pretensiones y cuando sucede esto, el individuo tiende a hacerse las mismas críticas que hace a los demás y por tanto se desprecia y autodevalúa, pudiendo terminar con serios trastornos emocionales que no le permitan vivir en forma eficaz.

Recordemos que no hay que tomar como valor intrínseco, el hecho que un hombre realice, produzca o complete algo; el valor intrínseco está dado por el hecho de "ser".

En esencia hemos podido darnos cuenta de los diversos papeles que juegan los prejuicios en la sociedad: en su acepción negativa, dañan efectivamente a terceros, y el trastorno emocional que puedan producir es muy variado.

Por otra parte fungen además como es el caso del sexual y religioso, como "controladores sociales" y he aquí precisamente el problema: lograr que concomitantemente con la disminución de los juicios negativos e infundados, se dé una actitud y un comportamiento responsable y respetuoso de los derechos de los demás.

Recordemos que los excesos no son deseables en lo que a comportamiento se refiere; al disminuir los prejuicios, evitemos caer en la tolerancia excesiva.

Procuremos eliminar nuestros pensamientos e ideas irracionales, y con ello los prejuicios; nada ni nadie "debe de" o "tiene que"; tampoco es "horrible" y "catastrófico" si las cosas no marchan como nosotros deseamos; echemos a andar nuestros mecanismos de adaptación a las circunstancias. Nosotros podemos y somos capaces de soportar, de tolerar y de aguantar muchas cosas y a muchas personas y también somos capaces de aceptar a las personas como son y como actúen sin necesidad de lanzarles a la cara algún tipo de expresión condenatoria. Todo es cuestión de aprender a combatir nuestros pensamientos negativos y de adoptar nuevas formas de pensamiento más realista y racional que nos hará sentirnos más a gusto con nosotros mismos y con los demás y nos evitará un sin fin de problemas. ¿Qué se requiere de mucho esfuerzo? ¡Es cierto! pero si lo logramos, esto aumentará nuestros sentimientos de seguridad y

autoestima y por ende nuestra satisfacción por haber sido capaces de cambiar todo un hábito en la forma de pensar y actuar.

## CAPITULO VI

### CONCLUSIONES

"BASTA CON QUE UN HOMBRE ODIE A OTRO PARA QUE EL ODIO CUNDA, DE VECINO A VECINO, HASTA TODA LA HUMANIDAD."

JEAN-PAUL SARTRE.

Habiendo analizado lo expuesto en el presente trabajo, podemos concluir que: el prejuicio tiene una causalidad múltiple, en la que los factores inciden y se conjugan; que son aprendidos de todas aquellas figuras autoritarias significativas para el individuo. Así mismo, tendemos a simplificar las cosas, lo que nos lleva a categorizar generalizando excesivamente, pero, por lo general, sólo los rasgos negativos de los exogrupos y por consiguiente actuamos en forma prejuiciosa (dado que no utilizamos toda la información, sino sólo fragmentos inconexos), y para justificar muchas veces nuestra conducta hostil y agresiva hacia las minorías, hacemos uso de la "racionalización", inventando motivos cada vez más sofisticados y "creíbles" de que tenemos la razón al actuar así.

Consideramos que la piedra angular en la forma en que el individuo aprende y ve al mundo y por ende actuará de determinada manera se debe en gran parte a "su percepción" que tenga de las cosas y acontecimientos que lo rodean.

Esta percepción depende de muchos factores intrínsecos y extrínsecos al individuo que la experimenta y son los que hacen que, de un mismo evento, diversas personas, tengan diferentes percepciones relativas a él; que por tanto, es la percepción ampliamente subjetiva por lo que nunca podemos ver un hecho en forma objetiva al cien por ciento, sino siempre a través de nuestro filtro experiencial compuesto de todas aquellas peculiaridades y experiencias personales que poseemos; que también las características de los objetos perceptuales van a influir en nuestra disposición a atender; que los valores y creencias vigentes en nuestra cultura que hemos de una u otra forma internalizado, también van a influir en nuestra apreciación de los hechos y en la categorización que de ellos hagamos, repercutiendo finalmente en nuestra forma de actuar aceptando o rechazando.

Además nosotras consideramos que la percepción es el resultado de la conjunción de factores innatos y aprendidos; ya que los organismos cuentan de manera innata con todo un equipo sensorial que los pone en contacto con el medio en que se desenvuelven, pero así mismo, aprende en su ambiente, la forma de interpretar los hechos, en base a cánones sociales aceptados, a valores y creencias estereotipadas y también en base a ciertos prejuicios sociales arraigados y enraizados generacionalmente.

El siguiente paso de la percepción es la formación de actitudes que son las instigadoras del comportamiento y están basadas en la serie de creencias que tenga el sujeto, matizadas por los valores internalizados del mismo y acompañadas de un componente emocional.

Las actitudes se relacionan estrechamente con los prejuicios ya que son parte integrante de éstos; son la parte determinante del comportamiento prejuicioso de rechazo o agresión que se tendría ante el objeto prejudiciado.

Pensamos que los prejuicios son ideas irracionales debido a que:

- 1) No se basan en la realidad objetiva;
- 2) Tampoco llevan a proteger la vida (al contrario, hacen que esta peligre - tanto si se es prejuicioso, como si se es victima del prejuicio - ya que a consecuencia de probables enfrentamientos entre grupos mayoritarios y minoritarios, la integridad física de ambos peligra seriamente).
- 3) No evitan a las personas sentirse del modo que no desean; obviamente la persona prejuiciosa tenderá a sentirse un poco irritada o francamente furiosa, tal vez ante el simple hecho de pasar al lado de un sujeto integrante de algún grupo objetó de prejuicio, o al saber que es su vecino o que ingresará a la empresa en que el trabaja. Esta irritación leve o esa furia intensa constituyen estados displacenteros para el sujeto que las experimenta y por tanto resultan indeseables.
- 4) No evitan problemas que uno no quiere; no solo no evitan problemas sino que los crean, ya que las relaciones entre individuos o grupos antagónicos se tornan hostiles y pueden surgir las agresiones verbales, hasta llegar al ataque físico, acarreando con esto múltiples problemas, incluso legales.

Así, el ser prejuicioso tiende a evaluar a su prójimo por sus actos y entonces lo clasifican como "hombre bueno" u "hombre malo" y no hay que perder de vista que los actos pueden ser considerados como "buenos" o "malos", no así el hombre.

Los prejuicios de alguna manera caen en una o en varias ideas irracionales, porque normalmente se condena a alguien o a algo; se exige que las cosas personas o situaciones deberían ser

de determinada forma o se tiende a pensar que es "espantoso" y "horrible" que suceda algo así.

Por otra parte, creemos que los prejuicios pueden causar trastorno emocional en los sujetos victimas de estos porque el sentirse rechazado y/o atacado conduce generalmente al desarrollo de una conducta hostil, agresiva y desafiante, en algunos casos; otros, probablemente tenderán a aislarse y apartarse experimentando concomitantemente sentimientos de frustración y/o depresión.

Algunos sujetos segregados tenderán a crear una imagen disminuida de sí mismos, pudiendo llegar, en casos extremos a autoaborrrecerse y a aborrecer a los de su propio grupo, o si les es posible y sus rasgos característicos no son tan notorios y delatantes, pueden incluso tratar de negar su pertenencia al grupo en cuestión.

Desde luego, resulta claro pensar que el grado de trastorno emocional producido por la marginación dependerá de la magnitud de esta misma y de la capacidad del sujeto para afrontar dicha situación. Esa perturbación emocional surge, por lo general, de lo que la persona se dice a sí misma (pensamiento) y de la forma en que se lo dice.

Por tanto, al considerar a los prejuicios ideas irracionales que conducen al desarrollo de algún trastorno emocional, la Terapia Racional Emotiva puede considerarse una forma de tratamiento tendiente a erradicar los nefastos prejuicios sociales en general.

Dentro de la T.R.E., el terapeuta trabajará afanosamente demostrando al paciente las ideas irracionales que subyacen a su forma de enfocar los hechos y a su comportamiento subsecuente. Además el terapeuta propondrá al paciente lecturas (acerca de la filosofía de la T.R.E.), asignará ciertas tareas, empleará

demostraciones lógicas y utilizará la persuasión para combatir las creencias irracionales, incitando al paciente a cambiarlas por una filosofía racional.

Lo importante de esto es que si el sujeto acepta que sus pensamientos están basados en ideas irracionales y continúa comportandose en este sentido, tarde o temprano sufrirá los efectos de la disonancia cognoscitiva y buscará por tanto reducirla o eliminarla mediante la modificación de su forma habitual de comportamiento.

Al ser la TRE una filosofía basada en el respeto a los demás y por el énfasis que hace en la importancia que tiene el pensamiento sobre nuestros estados de ánimo y comportamiento, consideramos que es la mejor aproximación para explicar y tratar los prejuicios.

En la situación terapéutica de la TRE, se establecerán las bases para modificar la forma habitual del pensamiento; para esto, es necesario que el paciente comprenda por que su pensamiento es irracional y que no le está ayudando en nada a solucionar sus problemas; resulta por consiguiente indispensable que desee cambiar realmente su forma actual de pensar, sustituyendola por la filosofía propuesta en la TRE.

No debemos pasar por alto, que en toda relación terapéutica, el terapeuta transmitirá al paciente sus valores, quedando este último en libertad para aceptarlos o rechazarlos.

De esta forma, si bien no lográsemos erradicar los prejuicios definitivamente, por lo menos, sería deseable entrentar a las personas para que sus pensamientos e ideas sean mas racionales y apropiados, y con ellos sus emociones y sentimientos.

## BIBLIOGRAFIA

1. Allport Gordon W. "La naturaleza del prejuicio". Ed. Universitaria de Buenos Aires. Argentina, 1977.
2. Arias Galicia F. "Actitudes, Opiniones y Creencias". Ed. Trillas, México, 1980.
3. Aronson, Elliot. "Los prejuicios". En Mussen, P. y colaboradores. "Introducción a la psicología" Ed. Continental, S.A. México, 1981.
4. Bandura, A. y Mc Donald, F. J. "Influence of social reinforcement and the behavior of models in shaping children's moral judgments". 1963.
5. Bandura, A. y Walters R. H. "Aggression". In H. Stevenson (Ed), Child pshychology. The sixty second yearbook of the National Society for the study of Education, Part I. University of Chicago Press. 1963.
6. Bandura A. y Walters R. "Aprendizaje social de la conducta de dependencia". En Millon, T. "Psicopatología y personalidad", Ed. Interamericana S.A., México, 1974.

7. Bartley, S. H. "Principios de percepción". Ed. Trillas, México, 1969.
8. Bem, Daril A. "Beliefs, Attitud and Human Affairs". D. J. Bembooks Cole publishing Co. Belmont, California, 1970.
9. Pettelheim B., Janowitz M. "Cambio social y prejuicio" Ed. Fondo de Cultura Económica. México, 1975.
10. Cohen Josef "Sensación y Percepción visual". Ed. Trillas, México, 1973, No. 1.
11. Cohen Josef "Psicología de los motivos sociales". Ed. Trillas, México, 1981, No. 4.
12. Díaz Guerrero R. "Psicología del Mexicano". Ed. Trillas, México, 1982.
13. Dirks Heinz Dr. "La psicología descubre al hombre". Ed. Circulo de lectores. México, 1967.
14. Dollard J., Miller N. "Como aprendimos los síntomas" en Millon, T. "psicopatología y personalidad". Ed. Interamericana, México, 1974.
15. Dornbierer Manú. "Las damas publicistas". Novedades, 21 de Noviembre de 1983.
16. Ellis, A. y Abrahams E. "Terapia Racional Emotiva". Ed. Pax-Mex, México, 1980.

17. Ellis, Albert "Censurado". Ed. Grijalbo. S.A., México, 1974, No. 6.
18. Ellis, Albert "Ninfomanía". Ed. Grijalbo. México, 1974, No. 4.
19. Ellis, Albert "Sexo, Infancia y Neurosis". Ed. Grijalbo, México, 1974, No. 7.
20. Ellis, A. y Russell Grieger "Handbook of R.E.T.". Springer Publishing Co., 1967.
21. Ellis, A. y Harper R. "Psicoterapia racional emotiva". Ed. Herrero Hermanos, S.A., México, 1962.
22. Ellis A. y Whiteley J. M. "Theoretical and Empirical foundations of Rational Emotion Therapy". Brooks/cole Publishing Co., U.S.A. 1979.
23. Fadiman J. y Frager R. "Teorias de la personalidad". Ed. Harla, S.A. de C.V., México, 1979. Caps. 4 y 8.
24. Forgas Ronald H. "Percepción. Proceso básico en el desarrollo cognositivo". Ed. Trillas, México, 1975.
25. Frondizi Risieri "¿Qué son los valores?". Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1977, Breviario 135.
26. Gibson E. J. "Principles of perceptual learning and development". Appleton Century Crofts. Nueva York, 1967. Traducción capítulo 2.

27. Hall Calvin S. "Compendio de Psicología Freudiana". Ed. Paidós, Argentina 1973, 4a. edición.
28. Harper R. A. "36 sistemas de psicoanálisis y psicoterapia". Ed. Herrero Hermanos Sucs. S. A. 1960.
29. Herman Efraín Bartolomé. "Psicoterapia Racional Emotiva". Manual del Terapeuta.
30. Weiskovits Melville J. "El hombre y sus obras". Ed. Fondo de Cultura Económica. México, 1974.
31. Keller Fred S. "La Definición en Psicología", Ed. Trillas, México. 1975.
32. Kiesler, Collins y Miller "Attitude Change". John Willey & Sons, Inc. USA, 1969.
33. Krasner Leonard. "El modelo psicológico". En: Millon, T. "Psicopatología y Personalidad". Ed. Interamericana, S. A. México, 1974.
34. Linton Ralph. "Cultura y Personalidad". Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1971. Breviario No. 145.
35. Lloyd Mayer E. "Valoración de la mujer en la teoría Psicoanalítica: Reich, Adler y Yung". En: Fadiman J. y Frager R "Teorías de la Personalidad". Ed. Harla S. A. de C. V. México, 1979.

36. Lloyd Mayer E. "Perls F. S. y Terapia Gestáltica". En Fadiman J. y Frager R. "Teorías de la Personalidad". Ed. Harla S. A. de C. V., México 1979.
37. Maultsby, Maxie C. Jr. M. D. y Hendriss Ellie M. A. "Tu y tus sentimientos". Published by arrangement with rational self-help aids inc.
38. Mead, Margaret. "Sex and temperament in three primitive societies". New York. Morrow, 1935.
39. Meichenbaum Donald. "Cognitive behavior modification". Plenum Press, N. Y. 1977.
40. Millon. T. "Psicopatología y Personalidad". Ed. Interamericana, México, 1974.
41. Mussen, P. y Col. "Introducción a la Psicología" Ed. Continental, S. A., México, 1981.
42. Osgood, E. Ch. "Curso superior de Psicología experimental". Ed. Trillas. México, 1969. Cap. V.
43. Papalia, D. E. y Wendkos Olds S. "Psicología del desarrollo de la infancia a la adolescencia". Ed. Mc.Graw Hill, México, 1981.
44. Radhakrishnan y P. T. Raju. "El concepto del Hombre". Ed. F. C. E. México, 1977, Brev. No. 176.
- 45 Randal Margaret. "Las mujeres". Ed. Siglo XXI. Colección mínima núm. 32, México, 1973.

46. Raymund Ruyer "La filosofía del valor". Ed. F. C. E. México, 1974. Brev. No. 208.
47. Ribes Iñesta E. "Técnicas de Modificación de Conducta". Ed. Trillas, México, 1972.
48. Rodríguez Aroldo. "Psicología Social". Ed. Trillas, México, 1979.
49. Rose Arnold M. "El origen de los Prejuicios" Ed. Humanitas, México, 1971.
50. Sillamy Norbert "Diccionario de Psicología". Ed. Larousse, España, 1969.
51. Skinner B. F. "Qué es la conducta Psicótica". En: Millon, T. "Psicopatología y Personalidad". Ed. Interamericana, México, 1974.
52. Summer F. Gene. "Medición de Actitudes". Ed. Trillas, México, 1978.
53. Thorne, F. C. "Principles of personality counseling". Brandon, Vermont: Journal of Clinical Psychology, 1950.
54. Ulloa, Romo, Ma. A. "Como se desarrolla la personalidad del niño". En Revista de Psicología, No. 19, México.
55. Warren, Howard C. "Diccionario de Psicología". Ed. Fondo de Cultura Económica. México, 1975.

56. Wessler R. A. y Wessler R. L. "The principles and practice of R. E. T.", Jossey-Bass publishers, U. S. A., 1980.
57. Wolff Werner "Introducción a la Psicología". Ed. F. C. E. México, 1976. Brev. No. 82
58. Young Kimball "Psicología Social del Prejuicio". Ed. Paidós, Buenos Aires, 1969.
59. Young, Paul T. "Sentimientos y Emociones". Ed. El Manual Moderno, México, 1979.