

Preferencias de valores en relación con los prejuicios hacia exogrupos

Juan José Vera*
M^a del Carmen Martínez

Universidad de Murcia

Resumen: En este artículo se explora la relación entre las tipologías de valor propuestas por la *Teoría del contenido y estructura universal de los valores* y el prejuicio hacia determinados exogrupos (gitanos, magrebíes y sudamericanos). A tal fin se aplicó el modelo y cuestionario planteado por Schwartz (1992) y una escala sobre prejuicios (Martínez y Vera, 1994) a una muestra de 165 estudiantes universitarios.

Los resultados indican que la estructura sugerida por Schwartz se reproduce, en gran medida, en la configuración de valores de los estudiantes encuestados. Asimismo, las diferencias entre prejuiciosos y no prejuiciosos se relacionan básicamente con las orientaciones de valor denominadas logro, poder y universalismo.

Palabras clave: orientaciones de valor, prejuicio, exogrupos.

Title: Value preferences in relation to prejudice toward outgroups

Abstract: This article analyzes the relationship between value types, formulated in the *Theory of Universal Content and Structure of Values*, and the prejudice toward different outgroups (gipsy, magrebian and south-american people). It was applied the model developed by Schwartz (1992) and a survey about prejudices (Martínez & Vera, 1994) to a sample of 165 undergraduate students.

The structure proposed by Schwartz is obtained in the students' empirical mapping of values. Moreover, the differences between prejudiced and non-prejudiced people are related to value orientations as achievement, power and universalism.

Key words: value orientations, prejudice, outgroups.

Introducción

Los debates en torno a la construcción europea se han centrado fundamentalmente en los aspectos económicos, aunque también a veces se ha oído hablar de la Europa de los pueblos. La configuración de esta nueva Europa será multirracial y multiétnica, no sólo por su propia diversidad sino también por los millones de inmigrantes que en ella viven o esperan vivir.

La llegada de inmigrantes, etiquetada por ciertos sectores como *invasión*, ha provocado en algunos estados miembros de la CE la aparición de comportamientos xenófobos que han sorprendido

a todos aquellos que creían asegurada la consolidación de los sistemas democráticos y el afianzamiento de valores como tolerancia y convivencia que se le presuponen a dicho sistema. El auge de movimientos neofascistas en Italia, la escalada neonazi en Alemania y el Frente Nacional en Francia tienen su denominador común en el rechazo a los inmigrantes venidos de países considerados más pobres.

España no escapa a esta tendencia xenófoba y tras situaciones más o menos llamativas (todos recordamos el crimen de Aravaca, o las palizas a negros y magrebíes que esporádicamente aparecen en la prensa) se detecta cierto malestar social por la presencia de inmigrantes en nuestro país.

Tanto los cambios en el panorama económico como en el ideológico han contribuido al fomento de un individualismo egoísta a veces traducido socialmente en etnocentrismo violento. La diversificación auspiciada por el postmodernismo ha

* **Dirección para correspondencia:** Juan J. Vera. Área de Psicología Social. Facultad de Psicología, Universidad de Murcia. Apto. 4021, 30080 Murcia (España).

© *Copyright 1994:* Secretariado de Publicaciones e Intercambio Científico, Universidad de Murcia, Murcia (España). ISSN: 0212-9728. Artículo recibido: 23-4-94, aceptado: 26-5-94.

tenido su correlato en los valores sociales. Según Frindte, April, Funke, Neumann y Niebergall (1993) esta diversificación es un proceso en el que los valores sociales son cada vez más dinámicos y contradictorios, lo que conduce a la opacidad y enmascaramiento del sistema social.

Es en este contexto en el que planteamos la necesidad de estudiar la conexión entre valores y discriminación, o más concretamente entre tipos motivacionales y prejuicios. Para ello elaboramos un cuestionario (Martínez y Vera, 1994) en el que logramos identificar las dimensiones fundamentales o el campo representacional en el que se estructura el prejuicio. Ahora, asumiendo el modelo propuesto por una teoría reciente en la investigación de valores queremos identificar cuales de ellos se asocian con actitudes prejuiciosas.

Teoría del contenido y estructura universal de los valores humanos

Este enfoque de valores ha sido desarrollado por Schwartz y Bilsky (1987, 1990) y continuado actualmente dentro de un proyecto de investigación transcultural (véase Schwartz, 1992a y b). Partiendo de una conceptualización y operacionalización de los valores basada inicialmente en Rokeach (1973) y su cuestionario (RVS), elaboran su propio esquema teórico y un nuevo cuestionario. La orientación principal de su trabajo consiste en la comparación de las jerarquías de valores de grupos de diferente procedencia cultural. Y esto desde un enfoque que tiene en cuenta las posibles diferencias culturales respecto al significado de los términos valorativos y que intenta hacer un muestreo del rango total de los valores humanos, buscando identificar valores que pueden tener un significado compartido o específico para las diversas culturas (Schwartz, 1992a, pág. 1).

La definición de valores que ofrecen es la siguiente:

"Formal: Los valores son metas transituacionales (terminales o instrumentales) que expresan intereses (individuales, colectivos, o ambos) relativos a un tipo motivacional (de los 10 que se especifican después) y que son evaluados de acuerdo a su importancia como principios-guía en la vida de una persona.

Informal: Los valores son metas generales deseables que sirven como principios-guía de diversa importancia en las vidas de las personas". (Schwartz, *op. cit.* pág. 3).

Esta conceptualización parte del supuesto de que los valores son representaciones cognitivas de tres grandes tipos de exigencias universales (y que

ellos condensan a partir de los trabajos anteriores de Becker, 1950; Kluckhohn, 1951; Parsons, 1957; Rokeach, 1973; Williams, 1968):

- a) las necesidades del individuo como organismo biológico,
- b) los requisitos de la interacción social coordinada y de la armonía interpersonal,
- c) las demandas sociales para el bienestar y supervivencia del grupo; (véase Schwartz y Bilsky, 1987, 1990).

Tales exigencias son transformadas en metas que encuentran su expresión social como valores que pueden ser transmitidos a los miembros de la sociedad.

El aspecto más importante en el contenido de los valores es el tipo de motivación o meta que el valor representa. En este sentido, la teoría ha evolucionado desde una clasificación del rango total de los valores humanos en siete categorías motivacionales (placer o disfrute, seguridad, logro, autodirección, conformidad restrictiva, prosocial, madurez; véase Schwartz y Bilsky, 1987) pasando por otra de ocho categorías (añadiendo a las anteriores la de "poder social", véase Schwartz y Bilsky, 1990) a la actual que establece un total de 10-11 **tipos motivacionales** (véase Schwartz, 1992a, p. 4): *hedonismo, logro, poder, seguridad, conformidad, tradición, benevolencia, universalismo, autodirección, y estimulación* (el tipo valorativo adicional "*espiritualidad*" no aparece con la regularidad que los anteriores en las muestras analizadas). Tales categorías motivacionales, que sirven para clasificar los 56 valores de los que consta el cuestionario empleado actualmente por Schwartz, han recibido el apoyo empírico de la mayoría de las muestras estudiadas (con un número en torno a las 60 muestras en más de 30 países).

Tipos motivacionales y valores componentes

Los valores mostrados entre corchetes potencialmente pueden aparecer en el tipo, aunque se espera que tengan diversos significados.

HEDONISMO: Placer y gratificación sensual para uno mismo. Valores: placer, disfrutar la vida, [saludable].

LOGRO: Exitos personal mediante la demostración de competencia según los estándares sociales. Valores: tener éxito, ambicioso, capaz, influyente, [inteligente, autorrespeto, reconocimiento-prestigio social].

PODER: Estatus social y prestigio, control o dominancia sobre las personas y recursos. Valores:

poder social, riqueza, autoridad, prestigio social, preservar mi imagen pública, [influyente].

AUTODIRECCION: Pensamiento y acción independientes, elegir, crear y explorar sin las restricciones de límites impuestos externamente. Valores: creatividad, libertad, elegir las propias metas, curioso, independiente, [autorrespeto, inteligente].

ESTIMULACION: Emoción, riesgo, y novedad en la vida. Valores: atrevido, vida variada, vida excitante, [curioso].

UNIVERSALISMO: Comprensión, aprecio, tolerancia y protección del bienestar de las personas y la naturaleza. Valores: abierto-liberal, justicia social, igualdad, mundo en paz, mundo de belleza, armonía con la naturaleza, sabiduría, proteger el ambiente, [amor maduro, armonía interior, vida con significado, inteligente].

BENEVOLENCIA: Mantenimiento y mejora del bienestar de aquellas personas con las que uno tiene un contacto frecuente. Valores: amableservicial, leal, dispuesto a perdonar, honesto, responsable, amistad verdadera, amor maduro.

SEGURIDAD: Protección, armonía y estabilidad de la sociedad, de las relaciones y del yo. Valores: orden social, seguridad familiar, seguridad nacional, gratitud, limpio, sentimiento de pertenencia, moderado, saludable, [preservar imagen pública, reconocimiento social, armonía interior].

CONFORMIDAD: Restricción de las acciones, inclinaciones e impulsos que pueden molestar o herir a otros y violar las normas o expectativas sociales. Valores: obediente, autodisciplina, cortesía, honrar a padres y mayores, [responsable, leal, limpio, humilde].

TRADICION: Respeto, compromiso y aceptación de las costumbres e ideas que la cultura o la religión tradicional impone al yo. Valores: respeto por la tradición, humilde, devoto, aceptar mi papel en la vida, [moderado, honrar a padres y mayores].

(ESPIRITUALIDAD): Valores: vida espiritual, vida con significado, armonía interior, objetividad [devoto, aceptar mi papel, armonía con la naturaleza].

Estos tipos se representan en la solución multidimensional (SSA) como sectores independientes con centro común dentro de un modelo circular. Los tipos situados en sectores opuestos se suponen en conflicto. Los valores compatibles se situarán unos cerca de otros dentro de tales regiones.

Hipótesis estructurales

Adicionalmente, la teoría predice una serie de relaciones dinámicas entre los tipos motivacionales en forma de *hipótesis de compatibilidad* entre los grupos de valores que pueden ser buscados y realizados de forma conjunta, o bien de *hipótesis de conflicto* cuando los valores contenidos en dichos tipos se oponen unos a otros para su realización. P.ej. se supone, y los datos recabados hasta el momento parecen confirmarlo en casi todas las culturas, que los valores tipificados dentro de la categoría de "poder" serán opuestos a los de la categoría "benevolencia", o que "estimulación" será opuesta a "conformidad", etc.

1. Autodirección vs. conformidad.
2. Universalismo vs. conformidad.
3. Estimulación vs. conformidad.
4. Logro vs. benevolencia.
5. Hedonismo vs. benevolencia.
6. Poder vs. benevolencia.
7. Estimulación vs. tradición.
8. Hedonismo vs. tradición.
9. Autodirección vs. tradición.
10. Estimulación vs. seguridad.
11. Autodirección vs. seguridad.
12. Poder vs. universalismo.
13. Intereses compatibles:
 - Colectivos: Conformidad, tradición, benevolencia.
 - Individuales: Poder, logro, hedonismo, estimulación, autodirección.
14. Autodirección y estimulación adyacentes (se relacionan con la misma necesidad básica de experiencia variada).
15. Autodirección y universalismo adyacentes (comparten la confianza en, y el bienestar con, los juicios sobre el yo).

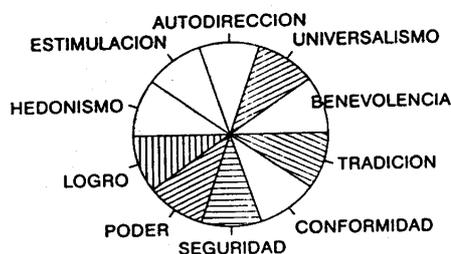


Figura 1: Configuración de tipos de valores Schwartz

Valores y prejuicios

En el estudio de las relaciones intergrupales siempre ha estado presente el deseo de identificar los elementos antecedentes del antagonismo y rechazo, tanto a nivel individual como grupal, sin olvidar que ambas facetas son inseparables.

La búsqueda e identificación de variables de carácter individual determinantes del prejuicio es bastante extensa: el autoritarismo para Adorno, Frenkel-Brunswik, Levinson y Sanford (1965), el dogmatismo para Rokeach (1973), el convencionalismo para Altemeyer (1981), la correlación ilusoria para Hamilton (1981), y un largo etcétera para variables cognitivas. Incluso podríamos decir que en los últimos veinte años la investigación psicosocial sobre prejuicios se ha producido dentro del paradigma sociocognitivo. Posiblemente sus buenos resultados han restringido el interés de los investigadores al procesamiento de la información, haciéndonos olvidar otros aspectos igualmente relevantes.

Recientemente han comenzado a aparecer estudios sobre la importancia de las creencias simbólicas (Ybarra y Stephan, 1994) y los valores sociales (Schwartz y Struch, 1989) en los procesos de estereotipia. Incluso a mediados de los ochenta comenzamos a oír hablar del *racismo simbólico*, cuyo fundamento reside en atribuir importancia a los valores en la expresión del racismo. Concretamente se defiende que los individuos más prejuiciosos perciben como amenazadores a ciertos grupos sociales entre los que se encuentran las minorías étnicas y los inmigrantes en general. Dicha percepción de amenaza se justifica al considerar que los citados *exogrupos* violan y atacan los valores fundamentales de nuestro sistema social (McConahay, 1986; Sears, 1988).

Aunando elementos de carácter cognitivo y motivacional Schwartz y Struch (1989) demuestran que al hacer atribuciones de valores hacia determinados *exogrupos*, el mayor antagonismo correlaciona con una mayor diferencia percibida en valores, lo que aumenta cuando los valores elegidos se consideran los más fundamentales para el grupo. Los ámbitos de valores que tienen más relevancia en este campo suelen ser el hedonista (entendido como el disfrute de placeres de cara a llevar una vida confortable) y el prosocial; a mayor grado de conducta prosocial atribuida al *exogrupo* menor es la manifestación de discriminación y rechazo.

Si la orientación en valores sociales determina las conductas de los individuos en el marco del

paradigma del grupo mínimo (PGM, véase Platow y otros, 1990; Chin y McClintock, 1993), y las diferencias en valores sirven como determinantes de las actitudes negativas en los sujetos autoritarios (Haddock y otros, 1993) parece necesario indagar desde una de las perspectivas más actuales de valores, la relación entre éstos y el rechazo a los inmigrantes. Más aún, si los valores marcan las creencias básicas de un grupo, mantenidas hacia sí mismo y hacia los otros, la identificación de los primeros es básica en el análisis de las relaciones intergrupales.

Puesto que es posible caracterizar a los grupos por las creencias y valores que sus miembros comparten (Bar-Tal, 1990), aunque no podamos desde ellos especificar modelos concretos de conducta, es de esperar que aparezcan diferencias entre los valores asumidos por los sujetos prejuiciosos y por los no prejuiciosos.

En resumen podemos decir que nuestro interés no es confirmar que las diferencias percibidas en valores mantenidos por otros grupos fundamentan el antagonismo. Esto no haría más que robustecer el lugar común de que *lo diferente es malo*. Es precisamente lo contrario, asumir lo diferente, lo que ayuda a mejorar las relaciones intergrupales.

Método

Muestra

La muestra utilizada para el estudio se compone de 165 alumnos de la escuela Universitaria de Graduados Sociales de la Universidad de Murcia.

Instrumentos

El cuestionario utilizado, tanto en la forma A como la B, consta de dos instrumentos de medida: el *Inventario de prejuicios (IP)* (Martínez y Vera, 1994) y el *SVS* (Schwartz, 1992a).

Instrumento de medida del prejuicio (IP)

El IP está compuesto por 15 ítems cuya opción de respuesta es una escala tipo Likert. Dicha escala permite la evaluación del prejuicio hacia cualquier grupo, identificando las dimensiones o factores fundamentales del rechazo hacia distintos *exogrupos*. Para este estudio los sujetos respondieron independientemente a cada grupo.

Instrumento de medida de valores (SVS)

El cuestionario utilizado es una traducción¹ del propuesto por Schwartz (1992a) que se deriva en parte del instrumento de Rokeach (*op. cit.*), con el cual comparte 21 (de un total de 56) valores y su formulación como principios o criterios que guían la vida del sujeto. No obstante, el cuestionario de Schwartz (SVS) es más extenso, al añadir valores extraídos de un rango más amplio de culturas occidentales y orientales. A diferencia del RVS, en lugar de un procedimiento de clasificación jerárquica (*ranking*) se usa la estimación de importancia (*rating*) sobre una escala de nueve puntos. Para evitar efectos artificiosos de orden, se pide al sujeto encuestado que realice un "anclaje" inicial superior e inferior de sus estimaciones, buscando en la lista a valorar aquellos ítems que son considerados de suprema importancia (se recomiendan dos como máximo) y aquel (o aquellos) que son opuestos a sus valores, o en su defecto el valor (o valores) de nula importancia. Se trata de evitar que con una estimación directa, el sujeto varíe el uso de la escala de puntuación conforme va avanzando dentro de las listas. Y aunque se admite que se pueda repetir una puntuación para más de un valor, las instrucciones que remarcan que la puntuación máxima (de suprema importancia) sea empleada sólo para uno o dos valores, instan a los sujetos a realizar un esfuerzo para distinguir entre los valores de mayor relevancia. Se establece, además, el criterio de eliminar del análisis a los sujetos que usen demasiado esta puntuación, por considerar que o no desean o no son capaces de expresar con seriedad suficiente sus prioridades valorativas como para describirlas con exactitud².

¹ Se ha procurado la máxima fidelidad al original de Schwartz, limitando al máximo las "adaptaciones" semánticas al castellano cuando el término inglés no tenía una adecuada equivalencia. En todo caso, aunque pensamos que la adaptación de algunos ítems puede necesitar una mayor revisión siguiendo criterios como los planteados por Hulin (1987), un borrador del cuestionario fue aplicado a un grupo piloto de 20 sujetos a los que se les dio instrucciones para que expresaran con anotaciones cualquier duda de comprensión sobre la redacción de los valores, y dificultades con las instrucciones. A partir de los resultados de esta puesta a prueba se tomaron las decisiones definitivas sobre el cuestionario.

² Sobre la cuestión de la no-diferenciación en las estimaciones de importancia de los valores puede verse p. ej. el trabajo de Krosnick, J.A. y Alwin, D.F. (1988). A

Los valores incluidos en la LISTA I (30 ítems) están formulados como valores terminales (estados-finales de existencia, al modo de Rokeach) y los de la LISTA II (restantes 26) como valores instrumentales (modos de conducta). Cada lista es estimada de forma independiente a la otra. La distribución de los ítems dentro de ellas se realizó atendiendo a un doble criterio: separar los valores del mismo tipo motivacional, y a su vez, crear la máxima variabilidad en la importancia media esperada para valores adyacentes.

Procedimiento

El cuestionario fue cumplimentado por los estudiantes durante el mes de octubre de 1993. La duración fue aproximadamente de sesenta minutos, contestando la mitad de los sujetos la forma A, en la que se presenta en primer lugar el IP seguido del SVS, y la otra mitad la forma B, que altera la presentación anterior.

Resultados

El mapa de valores de la muestra

Las respuestas al cuestionario de valores son analizadas normalmente dentro de este enfoque teórico mediante el procedimiento de escalamiento multidimensional no métrico denominado *Smallest Space Analysis* (véase Canter, 1985; Guttman, 1968; Lingoes, 1973). En nuestro caso hemos usado la implementación que del método de Guttman-Lingoes hace el paquete Systat v.5 (*Monotonic Multidimensional Scaling*). La solución en dos dimensiones encontrada para los datos de la muestra obtiene un coeficiente de alienación de Guttman-Lingoes (índice de *stress*) de .121 y una proporción de varianza explicada (RSQ) de .956; lo cual podemos considerar un buen ajuste³.

No obstante, pese al dato de un buen ajuste, a primera vista la representación gráfica obtenida no

test of the form-resistant correlation hypothesis: ratings, ranking, and the measurement of values. *Public Opinion Quarterly*, 52, 526-538.

³ La indicación de Guttman es considerar bueno un índice igual o menor de .15. (véase también, Sánchez Carrión, 1984). Por otro lado, la representación en tres dimensiones aunque mejora el *stress* (.097) apenas aumenta la proporción de varianza explicada (.967) por lo que se desestima puesto que complica la representación y su comprensión.

se muestra tan nítida y definida como parece derivarse de las representaciones informadas por Schwartz. Si bien algunos tipos motivacionales aparecen claramente identificables en el mapa de puntos, es decir, los valores que según la teoría son sus componentes aparecen ubicados juntos en un sector bien delimitado; otros tipos se solapan llamativamente mostrándose los valores que los forman bastante entremezclados. Entre los primeros, nos encontramos con la orientación de **poder** (que aglutina con precisión los valores mencionados por Schwartz), **benevolencia** (que prácticamente también se ajusta con exactitud) y en cierto sentido también **estimulación** y **hedonismo** (estos dos tipos motivacionales entremezclan con facilidad sus valores en la mayoría de las representaciones, por lo que se podrían considerar analíticamente como uno sólo tipo). Sin embargo los valores de **conformidad** se combinan con los de **tradicción** (aunque ocupa un sector definido del mapa⁴), y en parte con los de **seguridad**; los de **logro** y **auto-dirección** se posicionan entremezclados en la misma zona (que no obstante se muestra diferenciada de las demás); y los de **seguridad** y **universalismo** se extienden ampliamente sobre una misma línea, apareciendo muy próximos a los de **benevolencia** por un lado, y a los de **logro** y **auto-dirección** por otro.

Pensamos que la confusión de los valores asignados a los diferentes tipos puede ser explicable atendiendo a razones diversas:

Por un lado, hay que señalar que la propia clasificación de Schwartz muestra cierta flexibilidad en la ubicación concreta de valores sueltos. Por la interpretación potencial de su significado, un determinado valor puede aparecer (y esto es un dato que se ha obtenido a posteriori tras el análisis de muestras distintas en diferentes países) en diversos tipos motivacionales: P.ej. "influyente" puede pertenecer bien a **logro** bien a **poder** —de hecho así sucede en nuestra muestra—, "inteligente" puede aparecer tanto en **autodirección** como en **universalismo**, "curioso" en **estimulación** y **autodirección**, "moderado" se puede presentar en **seguridad** pero

también dentro del grupo de **tradicción** (como así se cumple en nuestro gráfico), etc.

Por otro lado, nos encontramos con el problema de la no-diferenciación de las estimaciones de los sujetos entendida tanto como una configuración de respuesta estereotipada de algunos encuestados (que se intenta minimizar con la eliminación de los que repiten muchas veces las puntuaciones máximas), pero que también puede ser una realidad de un sistema de valores no muy bien estructurado y jerarquizado, donde "todo vale" (véase p. ej. Amado de Miguel, 1992, págs. 388-389).

Más allá de la ubicación de los valores aisladamente considerados dentro de los tipos motivacionales propuestos, cabe interpretar la afinidad de los valores que aparecen juntos y su diferenciación de valores que suponen tipos motivacionales y orientaciones valorativas opuestas. Esto tiene que ver directamente con las hipótesis de compatibilidad y conflicto planteadas por la teoría de Schwartz.

En este sentido se puede comprobar que tal y como predice la teoría es posible diferenciar entre dos regiones dentro del mapa general proyectado por el escalamiento multidimensional: una, la que correspondería a una orientación de intereses de tipo colectivista, integra valores asignados a los tipos motivacionales **tradicción**, **conformidad** y **benevolencia**; la otra, de marcado carácter individualista, recoge valores relacionados con **poder**, **estimulación**, **hedonismo**, **logro** y **auto-dirección**. Así mismo, **seguridad** y **universalismo** se muestran como regiones limítrofes e intermedias a las dos grandes regiones por lo que pueden considerarse que se relacionan con intereses mixtos. Por otro lado, también se cumplen las asociaciones de valores previstas en el modelo de Schwartz en lo que se refiere a la aparición en zonas adyacentes de los valores de **estimulación** y **autodirección**, y de éste último tipo (mostrándose en parte solapados) con **universalismo**.

En cuanto a las incompatibilidades se cumplen como se predice en la teoría, por su ubicación en sectores opuestos de los correspondientes valores, las oposiciones de: **autodirección vs. conformidad**, **estimulación vs. conformidad**, **hedonismo vs. benevolencia**, **poder vs. benevolencia**, **logro vs. benevolencia**, **estimulación vs. tradición**, **hedonismo vs. tradición**, **autodirección vs. tradición**, **estimulación vs. seguridad**, **poder vs. universalismo**. Sin embargo se muestran menos claramente separados de lo que se predice en la teoría, los valores que configuran las oposiciones

⁴ Al igual que con hedonismo y estimulación, esta posición dentro de una misma región ha aparecido en otras muestras, por ejemplo en una muestra de estudiantes del CAP, Ros, M. y Grad, H.M. (1990, Septiembre). Contribución al Simposio sobre "Socialización laboral de los jóvenes y desempleo". *III Congreso Nacional de Psicología Social*. Santiago de Compostela.

de **universalismo vs. conformidad** (sólo están separados por algunos componentes de benevolencia y algunos de seguridad), ni tampoco aparece definida la oposición **autodirección vs. seguridad**.

A la vista de lo anterior, podríamos estimar que las principales predicciones del modelo de Schwartz (*Teoría del Contenido y Estructura Universal de los Valores Humanos*) se cumplen en la muestra considerada, aunque existan dislocaciones en la posición de algunos valores aislados, o aparezca difusa la ubicación de alguno de los tipos motivacionales previstos. En este sentido la principal confusión tiene que ver con la posición extendida y central de los valores relacionados con el tipo motivacional **seguridad**. No sería difícil pensar, atendiendo al contenido de este tipo motivacional, que en nuestra muestra, los valores que lo componen asocian su significado y valoración con otros tipos afines. Esto puede deducirse de la observación de los valores *desubicados*: "seguridad nacional" cae dentro de la región de **tradición**; "moderado", "orden social" y "pertenencia" en **conformidad**; "gratitud" y "limpio" se incluirían en **benevolencia**; "seguridad familiar" en **universalismo**; y "salud" en **auto-dirección**. Con esta modificación interpretativa, la definición del mapa de valores es mucho más evidente y se respetan las asociaciones e incompatibilidades estructurales de la teoría antes comentadas.

Análisis Discriminante

Dado que nuestro interés en este momento es averiguar las diferencias entre los grupos prejuicioso y no prejuicioso efectuamos un análisis discriminante con las variables constituidas por los tipos motivacionales hedonismo/estimulación, poder, benevolencia, universalismo, logro, autodirección, seguridad, conformidad y tradición, configurados por los valores principales definidos por Schwartz. La variable Discriminante fue el grado de prejuicio manifestado por los sujetos hacia los inmigrantes magrebíes y sudamericanos y los ciudadanos gitanos. La operacionalización de esta variables se efectuó en dos niveles: sujetos prejuiciosos aquellos que obtienen una puntuación

superior a la media y los no prejuiciosos aquellos que puntúan por debajo de dicho valor.

El análisis Discriminante efectuado con el programa SPSS (v.3.1), con la opción stepwise sobre la puntuación global (IP) extrae una única función Discriminante dado que contamos con sólo dos grupos. Los índices estadísticos asociados a dicha función son los siguientes:

<i>Eigenvalue</i>2046
<i>Corr. canónica</i>4121
<i>Lambda Wilks</i>8301
<i>Sign</i>0000

Los coeficientes estandarizados de la función discriminante son:

Función discriminante

Hedonismo37797
Universalismo.....	-1.02603
Logro49258
Seguridad	-.26418
Conformidad74436

Este primer resultado destaca la orientación de la función en la cual se aprecia que son las variables universalismo, conformidad y logro las que van a definir la función discriminante. No obstante, si atendemos a las correlaciones entre las variables discriminantes y la función podemos observar algunas variaciones en relación a la contribución de cada una de las variables y por tanto al significado preciso de la función discriminante.

Correlaciones entre función discriminante y variables

Universalismo.....	-.53918
Logro37834
Poder31920
Conformidad27933
Benevolencia	-.14151
Hedonismo13977
Autodirección02151
Tradición01156
Seguridad00123

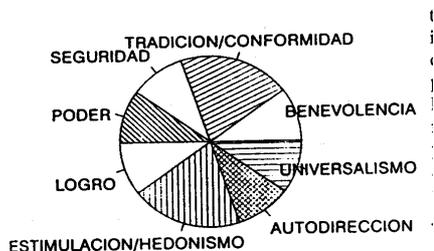


Figura 3: Configuración valores obtenida Ros y Grad (1990). (Muestra española de 193 estudiantes).

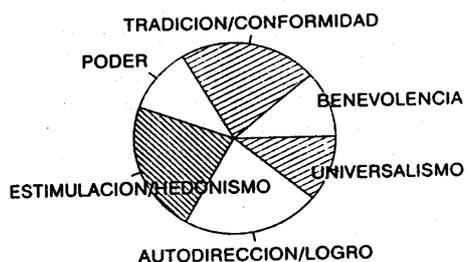


Figura 4: Configuración valores obtenidos en la muestra.

Las correlaciones indican que es la variable universalismo, con signo negativo, la de mayor contribución en la definición de la función, seguida de las variables, logro, poder y en menor medida conformidad. La relación de cada grupo con la función discriminante, tal como indican los centroides confirma que los sujetos prejuiciosos puntúan más en logro, poder y anti-universalismo.

Grupo	Centroides
No prejuicioso	-.27520
Prejuicioso.....	.73387

Pese a ser nuestro interés el aspecto discriminativo entre los grupos merece la pena mencionar que en cuanto al valor predictivo de la función se observa que el porcentaje de casos correctamente clasificados es de 77.71%. Efectuada la prueba de significación sobre la matriz de confusión se obtiene una $c^2= 15.11$ ($p=.001$).

Dado que estos resultados se obtienen partiendo de una variable de carácter general resulta interesante comprobar si efectuando el análisis con cada uno de los grupos usados se obtiene un pa-

trón de resultados similares. Es por esto que llevamos a cabo el mismo tipo de análisis pero tomando como variable discriminante el índice de prejuicio manifestado hacia magrebies y gitanos, a excepción de los inmigrantes sudamericanos puesto que no existe hacia ellos una actitud prejuiciosa (tan sólo seis sujetos obtenían puntuaciones que podríamos calificar de prejuiciosas).

Los resultados del análisis discriminante tomando como variable de agrupación el prejuicio manifestado hacia los inmigrantes magrebies arroja los siguientes resultados

Eigenvalue.....	.2493
Corr. canónica4467
Lambda Wilks.....	.8004
Sig0000

Los coeficientes estandarizados de la función discriminante son:

Función discriminante

Hedonismo32008
Universalismo.....	-1.04842
Logro.....	.57743
Seguridad	-.29990
Conformidad41480
Tradición38910

Como en el caso anterior la dimensión identificada se relaciona con las mismas variables a excepción de la inclusión ahora de tradición. Sin embargo, el estudio de las correlaciones entre la función y las variables muestra de nuevo que son universalismo, logro y poder las variables que definen la función discriminante.

Correlaciones entre las variables y la función

Universalismo.....	-.57567
Logro.....	.37001
Poder.....	.30055
Tradición19184
Conformismo.....	.15242
Benevolencia	-.12833
Hedonismo07705
Seguridad	-.06760
Autodirección.....	-.02638

De acuerdo con estos datos podríamos hablar de la existencia de una dimensión individualista y antiuniversalista que parece diferenciar a los gru-

pos en cuestión. De nuevo los centroides para ambos grupos siguen la pauta anterior señalando que los sujetos no prejuiciosos se caracterizan por sus menores puntuaciones en logro y poder.

Grupo	Centroides
No prejuicioso32375
Prejuicioso.....	.76012

Según los datos de la matriz de confusión el porcentaje de casos correctamente clasificados es de 76.92., con $c^2 = 11.1$, $p = .001$.

El último caso de nuestro estudio es el relativo a gitanos. La única función posible es también significativa y los coeficientes estandarizados que la determinan coinciden con los citados en los casos anteriores.

<i>Eigenvalue</i>2190
<i>Corr. canónica</i>4238
<i>Lambda Wilks</i>8204
<i>Sig</i>0000

Los coeficientes estandarizados de la función discriminante son:

Función discriminante

Hedonismo38038
Universalismo.....	-1.01892
Logro64251
Conformidad.....	.32838

La estructura de la matriz de correlaciones, mostrando algunas pequeñas variaciones, nos sigue señalando la relevancia de las mismas variables: logro, universalismo y poder.

Correlaciones entre variables y la función

Logro53648
Universalismo.....	-.53277
Poder34317
Hedónico22835
Benevolencia	-.17756
Autodirección.....	.14422
Seguridad.....	.09167
Conformismo.....	.07796
Tradición	-.07314

En este caso la puntuación media de cada grupo en la función canónica discriminante es:

Grupo	Centroides
No prejuicioso	-.40799
Prejuicioso.....	.52978

Los datos resultantes de la matriz de confusión señalan que el porcentaje de sujetos correctamente clasificado es de 66.46% (El valor aquí de $c^2 = 3.18$, $p = .1$).

En resumen podemos decir que en todos los casos la función discriminante se define por las mismas variables: poder, logro y antiuniversalismo, siendo ésta además la variable de mayor contribución y la que por tanto más nos permite diferenciar entre los grupos. Sin embargo la interpretación debe ser cuidadosa debido a los valores obtenidos en las correlaciones canónicas y los respectivos eigenvalues.

Conclusiones

Los resultados permiten la identificación, en lo que se refiere a la adopción de una postura prejuiciosa respecto de distintos exogrupos, de una función discriminante (configurada por los tipos valorativos logro, poder y ausencia de universalismo) en la que predomina una orientación de valores de corte principalmente "egoísta": el éxito personal, el prestigio y control sobre los demás, junto con una ausencia de preocupación por su bienestar. Estos elementos esenciales corroboran la idea mantenida por otros autores de que las orientaciones de valor están íntimamente unidas a la discriminación intergrupala (véase Chin y McClintock, 1993; Platow, McClintock y Liebrand, 1990; Schwartz y Struch, 1989; Schwartz, Struch y Bilsky, 1990; y Staub, 1989). Esta dimensión discriminante indica el antagonismo entre dos polos contrapuestos en nuestro contexto: la preocupación por las necesidades propias del individuo, por un lado, y el interés en pro del bienestar, armonía interpersonal y supervivencia del grupo (lo que coincide también con las hipótesis 12 y 13 propuestas por Schwartz). No obstante como señala Staub (*op. cit.*) lo que puede estar incidiendo significativamente aquí no es un total desinterés por el bienestar de los demás, sino especialmente una diferenciación acerca de quienes son merecedores de tal preocupación. La orientación prosocial (véase Schwartz y Bilsky, 1987, 1990; Staub, *op. cit.*) puede mantenerse dirigida hacia individuos

del endogrupo, pero no tan claramente con miembros de los exogrupos. En este sentido, Staub señala que "los miembros del exogrupo, especialmente los exogrupos devaluados, son a menudo contemplados fuera del rango de aplicabilidad de incluso valores humanos básicos. Esta exclusión del ámbito moral permite su maltrato..." (*op. cit.* pág. 48). Con dicha afirmación se traslada la cuestión de las actitudes prejuiciosas al proceso de categorización, y concretamente a la amplitud con la que se definen las categorías endo/exogrupo (Turner y otros, 1990). Si bien es cierto que nuestra cultura promueve hoy día valores de tipo individualista, y nuestro país no es una excepción en el mundo occidental (véase Hofstede, 1980; Mi-

guel, 1992; Schwartz, 1992b), hemos de recordar que los sujetos encuestados no aparecen especialmente focalizados en valores de tipo egoísta (ya que éstos ocupan los últimos lugares del *ranking* final de la muestra). La contraposición de unos valores de corte universalista (de promoción del bienestar de los seres humanos en general sin distinción de origen social o étnico), frente a otros más centrados en el mero logro personal y en la adquisición de control sobre la situación (dentro de un marco vital claramente competitivo) adquiere una gran significación en la adopción de posturas prejuiciosas y de discriminación hacia miembros de exogrupos desvalorizados.

Referencias bibliográficas

- Altemeyer, B. B. (1981). *Right-wing authoritarianism*. Winnipeg: University of Manitoba Press.
- Adorno, T. W., Frenkel Brunswick, E., Levinson, D.J. y Sanford, R. N. (1965). *La personalidad autoritaria*. Buenos Aires: Proyección. (Original en inglés 1950)
- Bar-Tal, D. (1990). *Group beliefs*, New York: Springer-Verlag.
- Becker, H.S. (1950). *Through values to social interpretation*. Durham, NC: University of North Carolina Press.
- Canter, D. (Ed. (1985). *Facet Theory. Approaches to social research*. New York: Springer.
- Chin, M.G. y McClintock, C.G. (1993). The effects of intergroup discrimination and social values on level of self-esteem in the minimal group paradigm. *European Journal of Social Psychology*, 23, 63-75.
- Frindte, W., April, K., Funke, F., Neumann, J. y Niebergall, B. (August, 1993). Xenophobia and right-wing extremism in German Youth Groups. A social constructionist point of view. Paper presented at the *III International Symposium on Contribution of Psychology to Peace*. Ashland, Virginia.
- Guttman, L. (1968). A general nonmetric technique for finding the smallest coordinate space for a configuration of points. *Psychometrika*, 33, 469-506.
- Haddock, G., Zanna, M.P. y Esses, V.M. (1993). Assessing the structure of prejudicial attitudes: the case of attitudes toward homosexuals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 1105-1118.
- Hamilton, D. (1981). *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior*. New Jersey: Erlbaum.
- Hofstede, G. (1980). *Culture's consequences: international differences in work-related values*. Beverly Hills: Sage.
- Kluckhohn, C. (1951). Values and value-orientation in the theory of action: An exploration in definition and classification. En T. Parsons y E. Shils (Eds.), *Toward a general theory of action*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Lingoes, J.C. (1973). *The Guttman-Lingoes nonmetric program series*. Ann Arbor: Mathesis.
- Martínez, M.C. y Vera, J.J. (1994). La estructura del prejuicio: realidad y simbolismo. *Boletín de Psicología*, 42, 21-38.
- McConahay, J.B. (1986). Modern racism, ambivalence, and the modern racism scale, en J. Dovidio y S. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination and racism*. Nueva York: Academic Press.
- Miguel, A. de (1992). *La sociedad española 1992-93*. Madrid: Alianza.
- Parsons, T. (1957). *The social system*. New York: Free Press.
- Platow, M.J., McClintock, C.G. y Liebrand, W.B. (1990). Predicting intergroup fairness and ingroup bias in the minimal group paradigm: An evaluation of three alternative paradigms. *European Journal of Social Psychology*, 20, 221-239.
- Rokeach, M. (1973). *The nature of human values*. New York: Free Press.
- Sears, D. (1988). Symbolic racism. En P. Katz y D. Taylor (Eds.), *Eliminating racism: profiles in controversy*. New York: Plenum Press.
- Schwartz, S.H. (1992a, 9 de Marzo). Packet for participation in cross-cultural research on values.
- Schwartz, S. H. (1992b). Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical test in 20 countries. En M. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (vol. 25, pp. 1-65). New York: Academic Press.
- Schwartz, S.H. y Bilsky, W. (1987). Toward a universal psychological structure of human values. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 550-562.
- Schwartz, S.H. y Bilsky, W. (1990). Toward a theory of the universal content and structure of values: Extensions and cross-cultural replications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 878-891.

- Schwartz, S.H. y Struch, N. (1989). Values, stereotypes, and intergroup antagonism. En Daniel Bar-Tal y Graumann, C., Kruglanski, A. y Stroebe, W. (Eds), *Stereotyping and prejudice*. Nueva York: Springer-Verlag.
- Schwartz, S.H., Struch, N. y Bilsky, W. (1990). Values and intergroup social motives: A study of Isreal and German students. *Social Psychology Quarterly*, 53 (3), 185-198.
- Staub, E. (1989). Individual and societal (group) values in a motivational perspective and their role in benevolence and harmdoing. En N. Eisenberg, J. Reykowski y E. Staub (Eds.), *Social and moral values. Individual and societal perspectives*. Hillsdale: Erlbaum.
- Turner, J.C., Hogg, M., Oakes, P., Reicher, S. y Wetherell, M. (1990). *Redescubrir el grupo social*. Madrid: Morata (Original en inglés 1987).
- Williams, R.M. Jr. (1968). Values. En E. Sills (Ed.), *International encyclopedia of the social sciences*. New York: Macmillan.
- Ybarra, O. y Stephan, W. (1994). Amenaza percibida como predictor de prejuicios y estereotipos: reacciones de los americanos a los inmigrantes mejicanos. *Boletín de Psicología*, 42, 39-54.