

Dimensiones y Determinantes de la Intención de Contacto hacia Exogrupos

**Josefa M^a Angosto
Carmen Martínez¹**

Universidad de Murcia, Murcia, España

Compendio

Partiendo de dos criterios fundamentales sobre el contacto intergrupar (intimidad/ superficialidad, interpersonal/ intergrupar) y considerando la importancia de un tercero (control/no control) este estudio indaga los antecedentes diferenciales de los distintos tipos de situaciones en las que los miembros de diferentes grupos entran en contacto. Tomando como exogrupo a los gitanos, y con un total de 209 sujetos, se obtuvo que la intención de contacto presenta predictores diferentes si atendemos a la diferenciación público/privado, más que a la clásica identificación de ésta con la noción de intimidad. Los contactos dentro de la dimensión pública se definirían principalmente por ser superficiales, intergrupales y sin control, mientras que los de la dimensión privada incluirían situaciones íntimas, interpersonales y controladas. Los análisis señalan que la homogeneidad y la tipicidad percibida del exogrupo son predictores adecuados para la dimensión pública, mientras actitud, ansiedad, homogeneidad percibida, y evaluación del exogrupo predicen la intención de contacto para la esfera privada. *Palabras clave:* Conducta colectiva; interacción social.

Dimensions and Determinants of the Contact Intention toward Outgroups

Abstract

Leaving of two fundamental approaches on the intergroup contact (intimacy and interpersonal) and considering the importance of a third (control/no control) this study investigates the differential antecedents of the different types of situations in those that the members of different groups maintain in contact. Taking as out-group to the gypsies, and with a total of 209 participants, it was obtained that the contact intention presents different predictors if we assist to the differentiation public / private, more than to the classic identification of this with the notion of intimacy. The contacts inside the public dimension would be defined mainly to be superficial, intergroup and without control, while those of the private dimension would include intimate, interpersonal and controlled situations. The analyses point out that the homogeneity and the perceived typicality of the outgroup are appropriate predictors for the public dimension, while attitude, anxiety, perceived homogeneity, and evaluation of the outgroup predict the contact intention for the private sphere.

Keywords: Group behavior; social interaction.

En la actualidad, como señalan Gaertner y Dovidio (1986), la nueva expresión del sentimiento negativo hacia los miembros de otros exogrupos no se traduce en odio y hostilidad manifiesta, sino en incomodidad, inseguridad, disgusto y, a veces, miedo. Estos sentimientos tienden a provocar evitación del contacto más que conductas agresivas. Con estas manifestaciones más sutiles, su expresión negativa pasa desapercibida hasta para la propia persona, no dañando así su autoimagen igualitaria y democrática socialmente valorada. Esta situación conduce a pensar que la evitación, como forma sutil de rechazo, se manifestará en todas aquellas situaciones en las que la misma sea posible.

Las investigaciones sobre intención de contacto suelen emplear como variable independiente el contacto y sus

condiciones básicas y como variable dependiente el cambio producido en las actitudes hacia el exogrupo (Islam & Hewstone, 1993). Mediante el concepto de distancia social (Bogardus, 1925; Park, 1924), se ha comprobado que se relaciona con la discriminación y la actitud negativa hacia exogrupos. Algunos estudios han comprobado el aumento de la intención de contacto ante una mayor frecuencia de contacto (Harlan, 1942). También se ha relacionado la intención de contacto con las normas grupales, como elemento de la presión social. Concretamente se ha demostrado que una mayor presión social percibida y diferenciación intergrupar determinan una menor intención (Goldstein & Davis, 1972; Moe, Nacoste, & Insko, 1981; Silverman, 1974). Esta correlación aumenta cuanto mayor es el nivel de intimidad requerido por la situación y cuando existe aprobación de los otros significativos de cara al mantenimiento de relaciones íntimas (Mezei, 1971).

Otros estudios sobre los antecedentes de la intención de contacto surgen del *Modelo de Conducta Interactiva*

¹ Dirección: Facultad de Psicología, Campus de Espinardo, 30.100 Espinardo, Murcia, España. Tel: (+34) 968364083. Fax: (+34) 968364111. E-mail: carmemar@um.es

de Landis, Hope y Day (1984). Los autores confirman que el conocimiento sobre el exogrupo, las condiciones y experiencias previas, las diferencias percibidas, la ansiedad y otros factores, se relacionan con el contacto con el exogrupo. Pero lo que a estos autores les interesa son los contactos interétnicos en sí, no la intención de contacto, ya que parten de la idea de que aquellos que buscan situaciones de contacto nuevas tendrán una alta intención de contacto, pero no los sujetos prejuiciosos.

La intención de contacto con el exogrupo se ha concebido, teórica y operacionalmente, como un constructo unidimensional definido básicamente por la intimidad (Martínez, 1996). Esta concepción puede resultar incompleta, puesto que las relaciones intergrupales pueden definirse y comprenderse desde más de una dimensión. La ausencia de intimidad no implica conflicto, al tiempo que la ausencia de conflicto no garantiza un contacto desde la intimidad. Por ejemplo, Martínez (2000) estudia la influencia de la ansiedad intergrupar sobre la intención de contacto con miembros del exogrupo (inmigrantes magrebíes), dentro de cinco ámbitos de interacción con distintos grados de intimidad (laboral, educativo, sanitario, político y privado), obteniendo que existen diferencias entre los contextos. Por esto se hace necesaria la consideración de la ansiedad con relación a los diferentes tipos de contactos que los miembros de los grupos pueden mantener.

Las Dimensiones de la Intención de Contacto

La intimidad es un elemento importante, aunque no el único, útil para conceptualizar la intención de contacto. Por ello, y tras revisar la literatura sobre relaciones intergrupales, consideramos que existen al menos tres criterios o dimensiones relevantes para definir una situación de contacto y por tanto que toda situación social puede tener implícitos estos aspectos. Las tres dimensiones identificadas para conceptualizar la intención de contacto harían referencia al grado de intimidad versus superficialidad, a la percepción interpersonal versus intergrupar y al grado de control versus no-control en la situación. Dichos criterios, no ortogonales ni independientes, pueden combinarse de forma tal que nos permitan caracterizar diferentes situaciones sociales. Sin embargo, algunas combinaciones pueden ser más usuales que otras. Por ejemplo, la combinación superficial/intergrupar/control o la definida como íntima/interpersonal/con control son más frecuentes que la combinación íntima/intergrupar/no-control.

Asimismo, asumimos que las diferentes situaciones de interacción mantendrán diferentes predictores los cuales determinarán el menor o mayor grado de intención de contacto. Por ejemplo, una actitud positiva se requiere

para un contacto íntimo e interpersonal, pudiendo ser menos relevante para un contacto superficial y controlado. Para ello, se relacionará este constructo con otros factores retomados de la literatura sobre el prejuicio.

Dimensión íntima versus superficial: La dimensión con la que se ha identificado tradicionalmente la intención de contacto es con la intimidad. Fue Bogardus (1925) quien, al crear su escala de distancia social, la concibió basada en la intimidad, entendida ésta como un continuo en el que en un extremo la situación es de máxima implicación personal (matrimonio) hasta el rechazo más absoluto (expulsión del país). Igualmente, Triandis y sus colaboradores (Triandis, 1961; Triandis & Davis, 1965) definen la distancia social en oposición a la intimidad; como el grado de mayor proximidad (matrimonio) hasta la mayor distancia (agresión), pero reconociendo la importancia de la presencia o no de otros en la situación de contacto. Por otro lado, dentro de las condiciones básicas para un contacto intergrupar positivo, Cook (1962, 1978, 1984) menciona la intimidad como uno de los factores más importantes.

Por último, uno de los modelos que menciona la intimidad dentro de la situación de contacto, y su efecto en él, es el modelo de categorización social de Brewer y Miller (1984). Para definir la intimidad, realizan una distinción entre la orientación de la persona hacia las relaciones interpersonales (contacto íntimo) o hacia la tarea (contacto superficial).

En resumen, esta dimensión se definiría como el grado de implicación personal en el contacto, no solo por la simple presencia o proximidad física. Por tanto, se trataría del contacto en situaciones más personales de la vida (íntima) frente a situaciones en las que se mantiene un contacto puntual, momentáneo o centrado en las metas u objetivos (superficial).

Dimensión interpersonal versus intergrupar: La segunda dimensión relevante para caracterizar una situación de interacción hace referencia al continuo interpersonal-intergrupar. Se diferencia así la interacción yo-tú (relación interpersonal) de la interacción nosotros-ellos (relación intergrupar). Esta dimensión no se vincula con la intención de contacto en la mayoría de los modelos, sino más bien con el contacto en sí. La importancia de la distinción interpersonal e intergrupar en una situación de contacto aparece en el modelo de contacto intergrupar propuesto por Hewstone y Brown (1986). En él se definen las cuatro fases previas para que pueda verse reducido el prejuicio tras el contacto. Estas fases se centran en la identificación de diversos elementos relevantes en una situación de contacto: los factores macrosociales, las dimensiones incluidas en el modelo tradicional de contacto

(igualdad de estatus, normas igualitarias, metas conjuntas, posibilidad de desconfirmar los estereotipos), los elementos que puedan aumentar la acción positiva de dicho contacto (éxito en el logro de metas, cruce categorial, manipulación de expectativas) y la diferenciación entre contacto intergrupalo o encuentro interpersonal. Pues bien, esta cuarta fase de identificación se evidencia en la situación de contacto, puesto que si se mantiene un contacto intergrupalo estarán presentes las categorías de endogrupo y exogrupo con sus atributos y estereotipos asociados. Islam y Hewstone (1993) presentan dicha distinción en su modelo, proponiendo que el contacto de carácter interpersonal, cuando la persona es percibida como individuo independiente de categoría social de pertenencia, es menos eficaz para la mejora de las relaciones intergrupales que el contacto intergrupalo, puesto que éste permite la generalización a los otros miembros de la categoría.

Dimensión control versus no-control: La tercera dimensión podría ser definida como la posibilidad de evitar el contacto con el exogrupo y controlar los acontecimientos que durante éste surjan o ambos. Ésta hace clara referencia al poder en la situación de contacto y a quién lo puede ejercer. Este aspecto se considera relevante puesto que a mayor control percibido menor será la ansiedad y probablemente la intención de contacto también se pueda producir. Aunque muchos estudios aluden a la diferencia dominante/dominado, éstos manejan las diferencias de estatus en sus investigaciones, no tanto como posibilidad de evitar dicho contacto y su capacidad para controlar los acontecimientos, sino como elemento que determina la respuesta actitudinal hacia el otro grupo. La importancia de este elemento aparece en otros modelos, como el de autoeficacia (Bandura, 1982), para el que el control percibido es un elemento fundamental en la valoración de las estrategias de acción. Precisamente Major, Quinton, McCoy y Schmader (2000) han aplicado la idea de control a las víctimas del prejuicio y al grado en que pueden controlar sus atributos estigmatizados. En concreto aluden al hecho de que aquellos que perciben algún grado de control sobre el prejuicio, es probable que usen estrategias para impedirlo, mientras que los que no perciben tal control se centran en los aspectos de carácter emocional para desviarlos. La diferencia con nuestra concepción es que aquí se alude al control sobre la situación.

El presente estudio pretende determinar si los tres criterios establecidos y una perspectiva multidimensional de las situaciones de interacción, frente a la consideración global, aumenta el conocimiento sobre la intención de contacto y su implicación en las relaciones intergrupales. Para identificar los predictores diferenciales de cada una

de las dimensiones determinadas de la intención de contacto en nuestra investigación se van a considerar las variables contempladas por Islam y Hewstone (1993) en sus investigaciones. De ahí que se trabaje con las dimensiones del contacto identificadas por estos autores (el nivel real de contacto, los aspectos cuantitativos y cualitativos de éste y la tipicidad percibida de los miembros del exogrupo) y sus variables criterio (la ansiedad intergrupalo, la variabilidad percibida del exogrupo y la actitud hacia éste). Por otro lado, incluimos como variables predictoras la actitud percibida del exogrupo y la evaluación de éste.

Con tal fin, estudiaremos este constructo en referencia al pueblo gitano, como exogrupo, debido a dos peculiaridades. Por un lado, por ser el grupo minoritario hacia el que se dirige mayor nivel de prejuicio (Martínez & Vera, 1994; Rueda & Navas, 1996) y, por otro, por ser un grupo étnico convertido en grupo marginado (por sus diferencias culturales, aspecto físico,...) con gran probabilidad de conflictos por su desventaja social.

Método

Participantes

Los participantes en este estudio fueron 209 sujetos. Su edad oscila entre 15 y 76 años, siendo su media de 30,5 años. De ellos, 136 son mujeres y 73 hombres, todos pertenecientes a la etnia paya². En relación con su nivel de estudios, el 37,8% posee estudios medios, el 36,4% estudios universitarios, el 25,4% estudios primarios y el 0,5% no posee estudios. En cuanto a la actividad laboral, el 37,8% ejerce un trabajo que no requiere cualificación o está jubilado, el 16,7% trabaja en puestos que requieren estudios universitarios y el 12,9% ocupa puestos que requieren estudios medios, siendo un 32,5% estudiante o parado.

Instrumentos

El cuestionario empleado en esta investigación incluía la medición de las siguientes variables:

Datos sociodemográficos: en este apartado se recogen datos personales de los sujetos, tales como el sexo, la edad, el nivel de estudios, la profesión y la etnia de procedencia.

Contacto real: esta variable se evalúa a través de un ítem graduado en cinco niveles (desde siempre hasta nunca), indicando alta o baja frecuencia de contacto, respectivamente.

Aspectos cuantitativos del contacto: la frecuencia de contacto con el exogrupo en distintas situaciones se mide

² La etnia paya está formada por aquellas personas que, siendo españoles de nacionalidad, no pertenecen a la etnia gitana.

con una escala tipo Likert que recoge los cinco ítems incluidos por Islam y Hewstone (1993), referidos a distintos ámbitos de contacto (colegio, vecino, amigo, conversaciones informales y visitas a casa). Su rango de respuesta es de cinco puntos (1 Nunca – 5 Siempre), cuya puntuación más elevada indica mayor frecuencia de contacto en distintas áreas y una puntuación baja una menor frecuencia de contacto en distintos ámbitos de interacción.

Aspectos cualitativos del contacto: la calidad de contacto con el exogrupo se recoge en seis descriptores empleados por Islam y Hewstone (1993). El rango de respuesta es de cinco puntos (1 Nunca – 5 Siempre) cuya puntuación más elevada indica un contacto más positivo con el exogrupo y una puntuación baja un contacto de menor calidad.

Tipicidad percibida del exogrupo: medida con un ítem puntuado en una escala tipo Likert de 5 puntos (1 Nunca – 5 Siempre). En este aspecto una puntuación elevada refleja un contacto con personas percibidas de forma prototípica, es decir, acorde con su estereotipo sobre el exogrupo gitano.

Homogeneidad percibida del exogrupo: esta variable también se ha medido con un ítem valorado en una escala tipo Likert de cinco puntos (1 Completamente en desacuerdo – 5 Completamente de acuerdo). En este caso una mayor puntuación indicaría una mayor percepción de homogeneidad dentro del exogrupo.

Actitud percibida del exogrupo: esta variable, al igual que las anteriores, se mide con un ítem valorado en una escala tipo Likert de cinco puntos (1 Completamente en desacuerdo – 5 Completamente de acuerdo). Una puntuación elevada indicaría que la actitud del exogrupo hacia el endogrupo es percibida como adecuada.

Evaluación del exogrupo: esta variable también se mide en una escala de cinco puntos (desde inferiores hasta superiores) formada por cuatro ítems que evalúan la cultura, la religión, la formación y el estatus económico del exogrupo. En ella, una puntuación alta indicaría superioridad del exogrupo, mientras que una baja puntuación reflejaría inferioridad de éste y, por tanto, superioridad del endogrupo.

Ansiedad intergrupala: este factor ha sido medido con un ítem valorado en una escala tipo Likert de cinco puntos (1 Completamente en desacuerdo – 5 Completamente de acuerdo). De esta forma, una alta puntuación indicaría mayor nivel de ansiedad durante el contacto con el exogrupo y una puntuación más baja una menor ansiedad durante éste.

Actitud hacia el exogrupo: para la medición de la actitud se empleó la escala elaborada por Stephan y Stephan (1992) de la que se han excluido dos ítems y se han incluido los diez restantes. Esta escala se compone de diez

sustantivos, cinco positivos y cinco negativos (invertidos para balancear los datos), a puntuar con una escala tipo Likert de cinco puntos, como los apartados anteriores (1 Nunca – 5 Siempre). De esta forma, una puntuación alta indicaría una actitud positiva hacia el exogrupo (gitanos) y una puntuación baja una actitud negativa hacia dicho exogrupo y, por tanto, un nivel bajo y alto de prejuicio, respectivamente.

Intención de contacto con el exogrupo: la medición de este constructo se efectuó con una escala tipo Likert formada por 18 ítems de cinco puntos (1 Completamente en desacuerdo – 5 Completamente de acuerdo). Dichos ítems han sido creados siguiendo la línea de Bogardus (1925) y la escala usada por Martínez (2000). Estos ítems recogen situaciones hipotéticas de contacto que reflejan todas las posibles combinaciones entre los tres criterios que definen los escenarios de interacción, en uno de sus extremos. Estas dimensiones del contacto serían: íntima/superficial, interpersonal/intergrupala y control/no-control. Por ejemplo, el ítem 2 (le alquilaría mi casa a una familia gitana) representa una situación superficial-intergrupala-control; el ítem 10 (me parece mal que un gitano sea miembro de la Asociación de Madres y Padres de Alumnos) reflejaría una interacción definida como superficial-intergrupala-no control; el ítem 7 (tendría amigos gitanos) incluiría intimidad-interpersonalidad-control; el ítem 14 (en mi negocio no contrataré a personas gitanas) indicaría una situación de intimidad-intergrupala-control o el ítem 5 (me molestaría compartir la habitación de un hospital con un gitano) identificaría un contacto íntimo-intergrupala-no control [la escala se recoge en el Apéndice A]. Una puntuación alta indicaría alta intención de contacto con el exogrupo; mientras que una puntuación baja indicaría un bajo nivel.

Procedimientos

Los sujetos que han participado en esta investigación contestaron el cuestionario de forma voluntaria, individual y anónima. El estudio se presentaba como una investigación que pretendía conocer la relación que se mantiene entre payos y gitanos y sus aspectos característicos. Los encuestadores contactaron con los sujetos en sus hogares y/o lugares de trabajo. La mayoría de los sujetos viven en barrios en los que reside población gitana.

Resultados

Fiabilidad

Las pruebas de consistencia interna ofrecen resultados satisfactorios. Los coeficientes alpha de las escalas de medida presentan valores que oscilan entre .6265 y .9109.

DIMENSIONES Y DETERMINANTES DE LA INTENCIÓN DE CONTACTO HACIA EXOGRUPOS

Concretamente, la escala de intención de contacto presenta el coeficiente mayor de .9109. Por otro lado, los aspectos cuantitativos y cualitativos del contacto presentan valores de .7452 y .7061. La escala de evaluación del exogrupo presenta el valor menor, .6265 y, por último, la escala de actitud hacia el exogrupo obtuvo un coeficiente de .8495. Todos estos coeficientes alpha son suficientemente elevados para apoyar la consistencia interna de todas las escalas de medida empleadas en esta investigación. Esto sugiere que las puntuaciones están relativamente libres de error de medida provocado por la heterogeneidad de los ítems.

Análisis Factorial

Para poder identificar las dimensiones básicas de la escala de intención de contacto se ha realizado un análisis de componentes principales con rotación Varimax. El resultado de dicho análisis apuntó la existencia de tres factores. Estos factores explican, en conjunto, el 56% de la varianza total de la escala. El tercer componente identificado, formado por un solo ítem, no ha sido tenido en cuenta para análisis posteriores. Esta decisión se tomó tras considerar que dicho ítem no reflejaba una situación característica, sino una interacción dependiente de las creencias religiosas, y por explicar un porcentaje bajo de varianza.

Los ítems que componen cada uno de los factores y sus cargas factoriales, por orden de saturación, se recogen en la Tabla 1.

El factor 1, que explica el 25.3% de la varianza total, podría ser denominado *dimensión pública*. Este factor incluye aquellas situaciones en las que la persona no suele tener posibilidad de controlar la presencia de miembros del exogrupo, aunque puede decidir si quiere o no mantener interacción, implicando situaciones mantenidas en contextos sociales o públicos. Estas situaciones acostumbran a caracterizarse por ser generalmente intergrupales, percibiéndose las personas como miembros prototípicos de un grupo, mayoritariamente superficiales y sin control sobre la posibilidad de evitar la presencia del exogrupo. Podemos decir que incluye la superficialidad, pero no se agota en ella.

El factor 2, que explica el 23.7% de la varianza total, podría ser denominado *dimensión privada*. Este factor incluye todas aquellas situaciones en las que la persona puede evitar la presencia de miembros del exogrupo y, por tanto, tiene posibilidad de decidir si quiere o no mantener contacto. Implican situaciones mantenidas en contextos personales o privados. Estas situaciones acostumbran a caracterizarse por ser mayoritariamente interpersonales, percibiendo a la persona como individuo, íntimas y con control sobre la posibilidad de evitar el contacto.

Tabla 1
Ítems y Cargas Factoriales de la Escala de Intención de Contacto

Ítem	Factor 1	Factor 2	Factor 3
Ítem 8: Compañero de trabajo	.806		
Ítem 10: Miembro de Asociación de Madres y Padres de Alumnos	.788		
Ítem 12: Candidato a las elecciones municipales	.718		
Ítem 11: Amigo viene a casa con gitano	.710		
Ítem 4: Jefe mío	.660		
Ítem 13: Niños en clase de mi hijo	.657		
Ítem 5: Compartir habitación de hospital	.629		
Ítem 18: Trabajar para un gitano	.541		
Ítem 2: Alquilaría mi casa		.752	
Ítem 17: Lo votaría en las elecciones municipales		.693	
Ítem 7: Amigos míos		.660	
Ítem 16: Amiguito de mi hijo		.658	
Ítem 14: Contratar en mi negocio		.629	
Ítem 3: Matrimonio con mi hijo/a		.610	
Ítem 1: Profesor mío		.607	
Ítem 9: Vivan familias en mi barrio		.605	
Ítem 15: Aceptar sangre		.501	
Ítem 6: Cura de mi parroquia			.870
Varianza explicada	25.3%	23.7%	7%

Las pruebas de consistencia interna, realizadas a posteriori con los ítems de los dos factores, muestran resultados satisfactorios. Los coeficientes alpha del factor 1 y del factor 2 son, respectivamente, .8824 y .8590, lo cual indicaría que existe una homogeneidad entre los ítems que componen cada subescala.

Análisis de Regresión

Para profundizar en el conocimiento de las diferencias de los dos factores hallados, y para identificar los mejores predictores de la intención de contacto y de sus dimensiones, se han realizado tres análisis de regresión múltiple. El método empleado ha sido por pasos (*stepwise*). La razón que apoya este método es la necesidad de conocer no solamente el peso de cada una de las variables predictoras sobre la variable criterio, sino también el orden de importancia por el que se introducen dichas variables, esto es, la significación y relevancia que poseen como predictores.

Las variables predictoras introducidas en los tres análisis son todas las variables consideradas en este estudio. Estas variables serían: nivel de contacto real, aspectos cuantitativos y cualitativos del contacto, tipicidad percibida del exogrupo, homogeneidad percibida del exogrupo, actitud percibida del exogrupo, evaluación del exogrupo, ansiedad intergrupala y actitud hacia el exogrupo.

En primer lugar empleamos como variable criterio la puntuación global de intención de contacto. En este primer análisis de regresión se seleccionan como buenos predictores de la intención de contacto, tomada como constructo general, las siguientes variables: una actitud positiva hacia el exogrupo ($\beta=.340$), una baja homogeneidad percibida entre los miembros del exogrupo

($\beta=-.275$) y un contacto cuyos aspectos cualitativos se dirigen hacia una interacción de calidad ($\beta=.173$). La variabilidad total de intención de contacto explicada por las tres variables que entran en la ecuación de regresión, recogida en la tabla II, es del 43%. Sin embargo, se eliminan, por no resultar significativas, el nivel de contacto real ($t=-1.776$; $p=.077$), los aspectos cuantitativos del contacto ($t=.460$; $p=.646$), la tipicidad percibida del exogrupo ($t=-1.703$; $p=.090$), la actitud percibida del exogrupo ($t=.607$; $p=.544$), la evaluación del exogrupo ($t=1.605$; $p=.110$) y la ansiedad intergrupala ($t=-1.687$; $p=.093$).

En el segundo análisis de regresión se emplea como variable criterio las puntuaciones factoriales del factor 1, la dimensión pública. De este análisis se identifican como buenos predictores de este primer factor (intención de contacto en situaciones incluidas dentro del ámbito público) una baja percepción de homogeneidad entre los miembros del exogrupo ($\beta=-.270$) y una baja percepción de tipicidad de dichos miembros ($\beta=-.165$). La variabilidad total de la dimensión pública, explicada por las dos variables que entran en la ecuación de regresión (recogidas en la tabla II), es del 10.2%. Por otro lado, se excluyen las siguientes variables por no resultar significativas: el nivel de contacto real ($t=-.980$; $p=.328$), los aspectos cuantitativos del contacto ($t=-.228$; $p=.820$), los aspectos cualitativos del contacto ($t=1.653$; $p=.100$), la actitud percibida del exogrupo ($t=1.643$; $p=.102$), la evaluación del exogrupo ($t=.077$; $p=.939$), la ansiedad intergrupala ($t=-.724$; $p=.470$) y la actitud hacia el exogrupo ($t=1.721$; $p=.087$).

El tercer análisis de regresión emplea como variable criterio las puntuaciones factoriales del factor 2 de intención de contacto, la dimensión privada. En éste caso se identifican como buenos predictores de dimensión una actitud positiva hacia el exogrupo ($\beta=.339$), una evaluación

Tabla 2

Modelos de Regresión Múltiple de Intención de Contacto (Global) y de sus Dimensiones Pública y Privada

Variable criterio	Variabes incluidas	β	t	p
Intención de contacto (global)	Actitud hacia el exogrupo	.340	4.197	.000
	Homogeneidad percibida del exogrupo	-.275	-4.643	.000
	Aspectos cualitativos del contacto	.173	2.143	.033
Dimensión pública	Homogeneidad percibida del exogrupo	-.270	-4.090	.000
	Tipicidad percibida del exogrupo	-.165	-2.494	.013
Dimensión privada	Actitud hacia el exogrupo	.339	4.879	.000
	Evaluación del exogrupo	.273	4.586	.000
	Homogeneidad percibida del exogrupo	-.163	-2.766	.006
	Ansiedad intergrupala	-.128	-2.115	.036

positiva del exogrupo, esto es, percibiéndolo en igualdad de estatus al endogrupo y al exogrupo ($\beta=.273$), una baja percepción de homogeneidad entre los miembros del exogrupo ($\beta=-.163$) y un bajo nivel de ansiedad intergrupala experimentada durante la interacción ($\beta=-.128$). La variabilidad total de la dimensión privada, explicada por las cuatro variables que entran en la ecuación de regresión (recogidas en la tabla II), es del 45.3%. No obstante, se excluyen las siguientes variables, por no resultar predictores significativos de esta dimensión: el nivel de contacto real ($t=-.453$; $p=.651$), los aspectos cuantitativos del contacto ($t=.440$; $p=.660$), los aspectos cualitativos del contacto ($t=.761$; $p=.448$), la tipicidad percibida del exogrupo ($t=.468$; $p=.640$) y la actitud percibida del exogrupo ($t=-.131$; $p=.896$).

Discusión

Esta investigación pretendía ampliar la concepción unidimensional del constructo de intención de contacto, tradicionalmente considerado como sinónimo de intimidad, para posteriormente identificar sus predictores. Su finalidad era conocer qué elementos se deben modificar para que exista una mayor intención de contacto entre exogrupos, dependiendo de los contextos en los que estos grupos se relacionan.

Pese a que se ha corroborado la existencia de dimensiones básicas dentro del constructo de intención de contacto, no se mantiene la existencia de las tres dimensiones propuestas inicialmente, sino que se apoya la bidimensionalidad de dicho constructo. Estas dos dimensiones, denominadas pública y privada, vendrían definidas por características diferentes y reflejarían la percepción de la persona cuando se enfrenta a una situación de contacto. De esta manera, percibiría dicha situación bien en un contexto social amplio (pública) bien en un contexto social más restringido (privada). A su vez, estas situaciones se verían implicadas en escenarios donde puedan o no controlar la presencia de miembros del exogrupo, siendo estos privados o públicos, respectivamente. La dimensión pública vendría constituida habitualmente por situaciones intergrupales, superficiales y sin control (sin poder) para evitar la presencia del exogrupo. La dimensión privada identificaría situaciones mayoritariamente definidas por contactos interpersonales, íntimos y con control (poder) para evitarlos. También se han determinado cuáles son los predictores a partir de los cuales pronosticar la intención de contacto según la dimensión en la que se enmarque dicha situación de contacto.

Tras estos análisis se ha encontrado que los predictores de la intención de contacto, como constructo global, serían la actitud hacia el exogrupo, la homogeneidad percibida de éste y los aspectos cualitativos del dicho contacto. Por

tanto, se identifican como determinantes suyos, la actitud de la persona y su percepción sobre el exogrupo y sobre la interacción.

Sin embargo, cuando dicho constructo se considera desde una perspectiva bidimensional se especifica el conocimiento sobre ella. Esto se debe a que cada una de las dos dimensiones viene determinada por predictores diferenciados. Una mayor intención de contacto en situaciones incluidas dentro la dimensión privada podría ser predicha a partir de la homogeneidad y la tipicidad percibida del exogrupo y, por tanto, por la percepción sobre el exogrupo. Por otro lado, en situaciones que formen parte de la dimensión pública vendría determinada por la actitud hacia el exogrupo, su evaluación, la homogeneidad percibida entre sus miembros y la ansiedad experimentada durante dicho contacto.

Tras estos modelos descriptivos, se puede afirmar que el estudio de la intención de contacto desde la propuesta bidimensional, frente a la perspectiva unidimensional, proporciona mayor conocimiento tanto sobre dicho constructo como sobre los pasos a seguir para trabajar sobre él. De esta manera, si partimos del contexto, público o privado, en el que la situación de contacto que nos interesa se incluye, podremos trabajar más específicamente, actuando sobre los predictores concretos que influyen y determinan el grado de contacto en dicha dimensión. A la vez, los antecedentes se amplían y especifican desde la visión bidimensional a la unidimensional. De esta forma, por ejemplo, si trabajamos solamente sobre las disposiciones personales no podremos modificar el grado de intención de contacto en la dimensión pública, mientras que sí de manera leve en la dimensión privada, necesitando completarse con cambios cognitivos.

A partir de todos estos datos, si observamos los predictores de cada una de las variables criterio, comprobaremos que los del constructo global se asemejan más a los de la dimensión privada que a los de la dimensión pública. Esto parece indicar que la intención de contacto, desde la consideración unidimensional, se referiría principalmente a la dimensión privada y, por tanto, a aquellas situaciones que se mantienen en contextos más personales, manteniendo al margen cualquier situación que tenga lugar en un contexto social amplio (dimensión pública). Esta afirmación apoyaría el hecho de que tradicionalmente este constructo ha sido considerado exclusivamente como intimidad durante o en el contacto.

Por otro lado, hemos obtenido conocimiento de los antecedentes de la dimensión pública. A partir de ahí, comprobamos que hasta que no se modifique el conocimiento que la persona posee sobre el exogrupo y sus miembros, no cambiaremos el grado de intención de contacto que dicha persona ostenta en diferentes escenarios sociales. De esta forma, se constata que los cambios de

actitud o grado de ansiedad experimentada durante el contacto no fomentarán la interacción en situaciones públicas o sociales.

Conclusiones

La bidimensionalidad de la intención de contacto, recogida en la existencia de tres criterios para describir la situación de interacción y cada uno de los extremos, se ve reflejada en la carga diferencial en cada uno de ellos y para cada una de las dimensiones identificadas. A su vez, se han determinado los predictores de éstas, a partir de los cuales se podrá trabajar en pro de un aumento en el nivel de intención de contacto con el exogrupo.

Con estos hallazgos podemos explicar diversos dilemas presentes en la literatura actual sobre el prejuicio y el contacto intergrupales. Inicialmente, nos impulsan a abandonar el modelo intrapsíquico (individual) a favor de un modelo de intervención social (grupales). Se ha observado que los contextos de contacto son frecuentemente sociales, y éstos requieren un aumento del conocimiento sobre el exogrupo (junto a un cambio actitudinal y en el grado de ansiedad, en el caso de la dimensión privada).

Los modelos contemporáneos del prejuicio (Pettigrew & Meertens, 1995; Rueda & Navas, 1996) afirman que las formas de discriminación actuales han modificado su expresión, convirtiéndose en actos sutiles de distancia social, aunque reflejadas en el discurso social y comprobables con la observación conductual. Estas nuevas formas de prejuicio tienden más a la evitación del contacto, para mantener una imagen igualitaria y democrática socialmente aceptada. Esta pretensión le otorga a la relación con el exogrupo una naturaleza contradictoria, al mantener dos actitudes hacia el exogrupo, dependiendo de que la situación esté siendo evaluada o no. De esta forma, el racismo sutil versus manifiesto (Meertens & Pettigrew, 1993; Pettigrew & Meertens, 1995) plantea la existencia de dos planos en los que la persona manifiesta abiertamente un racismo directo y otros en los que manifiesta dicho racismo de manera más indirecta. Por otro lado, el racismo aversivo (Gaertner & Dovidio, 1986) distingue dos tipos de situaciones, aquellas en las que la persona adecua su actuación a una situación interracial socialmente evaluada, para ser descrito como tolerante, frente a otras en las que no debe modificar su actuación por la presencia de normas que lo respaldan. Con nuestros hallazgos se apoya la dicotomía presente en la predisposición a mantener contacto con el exogrupo, puesto que la persona diferencia dos tipos de situaciones de contacto. Así podría presentar diferentes patrones de comportamiento según pueda o no controlar la presencia de miembros del exogrupo y si el contacto tiene lugar en contextos públicos (donde puede

ser evaluado) o privados (donde tiene menor posibilidad de ser evaluado).

Por otro lado, estos resultados respaldan la necesidad de promover un contacto positivo entre los miembros de dos grupos, para modificar sus actitudes y mejorar las relaciones intergrupales. Pero para ello es necesario aumentar el conocimiento sobre el exogrupo, marcando tanto diferencias como semejanzas, que facilite un contacto capaz de reducir el prejuicio, evitando la mera presencia física. Por ello, con la identificación de los determinantes del contacto, podremos identificar aquellas variables antecedentes que aumentan dicha predisposición, dependiendo de la situación en la que los grupos interactúen, provocando un contacto positivo que favorezca las relaciones intergrupales.

Además, apoya la necesidad de una flexibilidad cognitiva en la persona, como apuntaba el modelo de Landis et al., (1984). Dicho modelo destaca tres conceptos principales: la conducta intergrupales relevante (capaz de provocar cambios positivos en la percepción sobre el exogrupo), la necesidad de una flexibilidad cognitiva (para adquirir nueva información) y una intención conductual positiva (favorecida por la experiencia previa, la frecuencia del contacto y el refuerzo). A partir de estos elementos, el modelo afirma que para reducir el prejuicio será necesaria una predisposición a la búsqueda de contacto intergrupales y unos estereotipos débiles, mientras que una ansiedad elevada y una inflexibilidad cognitiva aumentarán dicho prejuicio. En nuestra investigación se han encontrado datos consistentes con este modelo, ya que hemos comprobado que para que exista intención de contacto en situaciones públicas y privadas uno de los elementos relevantes es el conocimiento sobre el exogrupo. Pero para adquirir nueva información sobre el exogrupo se requiere flexibilidad cognitiva. A su vez, en situaciones privadas es indispensable un grado de ansiedad bajo para presentar intención de contacto.

Frente al debate entre la percepción intergrupales versus interpersonal de los miembros del exogrupo, como favorecedora del contacto intergrupales, esta investigación afirma que dicha percepción vendría determinada por el contexto en el que tenga lugar el contacto. De esta manera, en escenarios públicos se favorece lo intergrupales, primando la categorización que defendían Hewstone y Brown (1986) en su modelo y más recientemente Pettigrew (1998) en su reformulación de la hipótesis del contacto. Por otro lado, si el contacto tiene lugar en escenarios privados, donde se favorece la percepción de carácter interpersonal, primará la descategorización como apunta el modelo de Brewer y Miller (1984) y Pettigrew (1998). Por otro lado, en referencia a la tipicidad percibida de los miembros del exogrupo, propuesta por Hewstone y Brown (1986), tendrá mayor relevancia en contextos públicos, puesto que en privado la percepción es interpersonal y descategorizada.

Sin embargo, y tras todas estas reflexiones, cabría comprobar si la generalización de la intención de contacto con el exogrupo, es más viable en contactos mantenidos en situaciones públicas. Esta hipótesis vendría apoyada por la existencia de una percepción intergrupala durante la interacción en dichos escenarios, existiendo mayor posibilidad de extrapolar dicha experiencia a otros miembros del exogrupo.

Tras todo lo mencionado, queda abierta una nueva línea de investigación en la que trabajar sobre la intención de contacto. Sería muy positivo potenciar tanto el conocimiento sobre el exogrupo gitano y el contacto con éste, como dichos términos en referencia a otros exogrupos. Partimos de la creencia de que una predisposición previa ayudará a que dicho contacto se perciba como positivo, fomentando una mayor tendencia a implicarse en situaciones intergrupales. A partir del conocimiento de las dimensiones que subyacen al constructo de intención de contacto, éste puede ser empleado en relación con otros factores. Siempre con la finalidad de fomentar el contacto en una sociedad multicultural, en la que la realidad nos muestra que la mera presencia física de dos exogrupos no garantiza la interacción, y que ésta tampoco es garante de convivencia sino incluso a veces de aislamiento.

Referencias

- Bandura, A. (1982). Self-efficacy mechanism in human agency. *American Psychologist*, 37, 122-147.
- Bogardus, E. (1925). Measuring social distances. *Journal of Applied Sociology*, 9, 299-308.
- Brewer, M., & Miller, N. (1984). Beyond the contact hypothesis. Theoretical perspectives on desegregation. En N. Miller, & M. Brewer (Eds.), *Groups in contact, the psychology of desegregation* (pp. 281-302). San Diego, USA: Academic Press.
- Cook, S. W. (1962). The systematic analysis of socially significant events. *Journal of Social Issues*, 18, 66-84.
- Cook, S. W. (1978). Interpersonal and attitudinal outcomes in cooperating interracial groups. *Journal of Research Development Education*, 12, 97-113.
- Cook, S. W. (1984). Cooperative interaction in multiethnic contexts. In N. Miller, & M. Brewer (Eds.), *Groups in contact* (pp. 156-186). San Diego, USA: Academic Press.
- Gaertner, S. L., & Dovidio, J. F. (1986). The aversive form of racism. In J. F. Dovidio, & S. L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination and racism* (pp. 61-89). San Diego, USA: Academic Press.
- Goldstein, M., & Davis, E. (1972). Race and belief. A further analysis of the social determinants of behavioural intentions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 22, 346-355.
- Harlan, H. (1942). Some factors affecting attitude toward jews. *American Sociological Review*, 8, 816-827.
- Hewstone, M., & Brown, R. (1986). *Contact and conflict in intergroup encounters*. Oxford, UK: Blackwell.
- Islam, M., & Hewstone, M. (1993). Dimensions of contact as predictors of intergroup anxiety, perceived out-group variability, and out-group attitude. An integrative model. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19, 700-710.
- Landis, D., Hope, R. & Day, H. (1984). Training for desegregation in the military. In N. Miller, & M. Brewer (Eds.), *Groups in contact* (pp. 257-278). San Diego: Academic Press.
- Major, B., Quinton, W., McCoy, Sh., & Schmader, T. (2000). Reducing prejudice: The target's perspective. In S. Oskamp (Ed.), *Reducing prejudice and discrimination* (pp.211-238). New Jersey, USA: Erlbaum.
- Martínez, M. C. (1996). *Análisis psicossocial del prejuicio*. Madrid, ES: Síntesis.
- Martínez, M. C. (2000). Intención de contacto, ansiedad y actitud en relación con exogrupos. *Revista de Psicología Social*, 15, 31-44.
- Martínez, M. C., & Vera, J. J. (1994). La estructura del prejuicio: Realidad y simbolismo. *Boletín de Psicología*, 42, 21-38.
- Meertens, R. W. & Pettigrew, T. F. (1993). Le racisme voilé: Dimensions et mesure. In M. Wiewiora (Ed.), *Racisme et modernité* (pp.109-126). París, FR: La Découverte.
- Mezei, L. (1971). Perceived social pressure as an explanation on shifts in the relative influence of face and belief on prejudice across social interactions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 15, 69-81.
- Moe, J., Nacoste, R., & Insko, Ch. (1981). Belief versus race as determinants of discrimination. A study of southern adolescent in 1966 and 1979. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 1031-1050.
- Park, R. E. (1924). The concept of social distance. *Journal of Applied Sociology*, 8, 339-344.
- Pettigrew, T. F. (1998). Intergroup contact theory. *Annual Review Psychology*, 49, 65-85.
- Pettigrew, T. F. & Meertens, R. W. (1995). Subtle and blatant prejudice in Western Europe. *European Journal of Social Psychology*, 25, 57-75.
- Rueda, J. F., & Navas, M. S. (1996). Hacia la evaluación de las nuevas formas del prejuicio racial: las actitudes sutiles del racismo. *Revista de Psicología Social*, 11, 131-149.
- Silverman, B. I. (1974). Consequences, racial discrimination and the principle of belief congruence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 497-508.
- Stephan, W. G., & Stephan, C. W. (1992). Reducing intercultural anxiety through intercultural contact. *International Journal of Intercultural Relation*, 16, 89-106.
- Triandis, H. C. (1961). A note on Rockeach's theory of prejudice. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 62, 184-186.
- Triandis, H. C., & Davis, E. E. (1965). Race and belief as determinants of behavioural intentions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2, 715-725.

Josefa M^a. Angosto. Licenciada en Psicología, es miembro del Grupo de Investigación de Psicología Social Aplicada, dentro del cual realiza su Tesis Doctoral, en la Universidad de Murcia, España.

Carmen Martínez. Doctora en Psicología, es profesora titular de Psicología de los Grupos en la Universidad de Murcia, España.

Apéndice A

Escala de Intención de Contacto (Referencia)

1. Tendría por profesor mío a un gitano.
2. Le alquilaría mi casa a una familia gitana.
3. Aceptaría que una persona gitana se uniera en matrimonio con mi hijo/a.
4. Me desagradaría que mi jefe fuera gitano.
5. Me molestaría compartir la habitación de un hospital con un gitano.
6. Me sería indiferente que el cura de mi parroquia fuera gitano.
7. Tendría amigos gitanos.
8. Me molestaría tener como compañero de trabajo a una persona gitana.
9. Me daría igual que en mi barrio vivieran familias gitanas.
10. Me parece mal que un gitano sea miembro de la Asociación de Madres y Padres de Alumnos.
11. Me molestaría que un amigo viniera a casa con un gitano.
12. Me desagradaría que se presentaran a las elecciones de mi ciudad candidatos gitanos.
13. En la clase de mi hijo preferiría que no hubiera niños gitanos.
14. En mi negocio no contrataré a personas gitanas.
15. No me importaría aceptar sangre de un gitano.
16. Dejaría que mi hijo tuviera un amiguito gitano.
17. Votaría a un candidato gitano en las elecciones para alcalde de la ciudad.
18. Me desagradaría trabajar para un gitano.

Nota: Para realizar los análisis, los items 4, 5, 8, 10, 11, 12, 13, 14, 18 se han invertido.