

El Ejército Zapatista de Liberación Nacional en la reflexión ciudadana¹

**María Teresa Acosta A.
Ma. Irene Silva S.
Fco. Javier Uribe P.**

El objetivo de este trabajo es analizar la percepción que tienen un conjunto de personas acerca del Ejército Zapatista de Liberación Nacional, para lo cual nos apoyaremos en los progresos que se han hecho en la psicología social.

El problema se sitúa en un contexto de conflicto, protagonizado por un grupo que desea cambiar el sistema de referencia vigente, es decir, transgredir el lugar en donde no existen o podrán existir. Es la acción de este grupo lo que va a propiciar una revisión de su situación —dado que busca un cambio de las normas sociales, económicas, culturales y políticas— y la expansión que logre del conflicto que ha iniciado, favorecerá su transformación en movimiento social.

*Opinion, that did help me to the crown
Henry IV, P. I., A. III.sec 2*

El primero de enero de 1994 México despertó con un estruendoso grito HOY DECIMOS ¡BASTA!, emitido por hombres y mujeres armados no sólo con fusiles sino con otra visión del mundo y de su lugar en éste, que estaban dispuestos a defender hasta sus últimas consecuencias. La violencia abrazaba a México en una de sus modalidades más dramáticas, la guerra. Pero el origen de ese grito

¹ Agradecemos a los estudiantes del grupo HF-01 su participación en la obtención de los datos. A José A. Candelas V. y a Laura Delgado Maldonado por su colaboración en el análisis de datos.

era igualmente trágico, la miseria y el sufrimiento de una minoría,² de aquellos que en otras ocasiones y por otras vías habían pedido justicia, libertad, democracia y dignidad para su existencia, y que volvían ahora contándonos una vez más su historia. Al mismo tiempo que señalaban que su objetivo no era la toma del poder, le declaraban la guerra al Ejército mexicano y se lanzaban en busca de mejores condiciones sociales para su grupo y de mayor democracia para el país.

Rebeldes, sediciosos, alzados, criminales del orden común, y más, eran para algunos quienes nos propiciaban esta sacudida, para otros representaron de inmediato, o casi, la encarnación de una esperanza.

La aparición en la escena política nacional de este grupo indígena, armado, con el rostro oculto, que se autodenominó Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN), fue ampliamente difundida a nivel nacional e internacional, despertando así, de inmediato, más que sólo reacciones de simpatía y de antipatía en unos y otros. Permitió el espacio de la reflexión y el debate, pues a partir de ese momento surgieron las controversias en los diarios y en las conversaciones. Cada uno defendía sus ideas. El país se vio rápidamente envuelto en una secuencia de hechos que aún no terminan.

En pocos días, los mexicanos y el mundo conocimos tanto las posiciones militares como *ideicas* de los antagonicos protagonistas. El conflicto del sureste ponía en entredicho una de las características de la democracia como régimen: las relaciones entre la mayoría de los ciudadanos y el resto del cuerpo político deben disponerse de tal manera que se logre la coexistencia pacífica de los unos con los otros.

La historia de la condición indígena de fines de milenio se puso de manifiesto con el levantamiento y entró en la historia contemporánea mexicana como *L'Affaire Chiapas*.

Entre los enigmáticos personajes, uno fue identificado rápidamente como el líder: el subcomandante Marcos. Las decenas de comunicados con su firma lo identifican como el núcleo con una función directiva. Se saben menores en número y por ello no libran la batalla sólo en el terreno bélico; abren otro campo que es el que, en opinión de muchos, verdaderamente ganan, el propagandístico. Él y el EZLN una y otra vez, de un lugar a otro, *informan, difunden* los por qué

² Entendemos por minorías no aquellos que están forzosamente en menor número, sino aquellos que en una sociedad están en estado de mínimo poder, ya sea que este poder sea económico, jurídico, político...

y para qué del levantamiento armado, propiciando con esta información el remodelamiento del entorno. Un deseo se adivina: influir en los demás, impactar en las actitudes y opiniones de la sociedad, reorganizar el juego político alrededor de la opinión pública, y hacer que lo público de la opinión sea lo que es *compartido*.

Tres entidades sociales en estrecha relación se ubican en el escenario del conflicto: una mayoría cualitativa, una minoría cuantitativa y cualitativa, y una mayoría cuantitativa. En otras palabras: los detentores del poder, los contestatarios y el público (la población o la sociedad).

Los hechos se desarrollan vertiginosamente, los ciudadanos se convierten rápidamente en analistas políticos del hecho que altera radicalmente todos los aspectos de la vida del país. La sociedad se manifiesta y toma posiciones. Se organizan y reorganizan los grupos sociales. Los acontecimientos se encuentran ya en el terreno de la polémica y el público expresaba su opinión.

El problema y los referentes teóricos

El problema se sitúa en un contexto de conflicto, protagonizado por un grupo que desea cambiar el sistema de referencia vigente, es decir, transgredir el lugar en donde no existen o podrán existir. Es la acción de este grupo la que va a propiciar una revisión de su situación —dado que busca un cambio de las normas sociales, económicas, culturales y políticas— y la expansión que logre del conflicto que ha iniciado favorecerá su transformación en movimiento social.

El objetivo de este trabajo es analizar la percepción que tienen un conjunto de personas acerca del Ejército Zapatista de Liberación Nacional, para lo cual nos apoyaremos en los progresos que se han hecho en este dominio en psicología social. Ordenaremos nuestro estudio con base en tres nociones: el proceso de categorización social, el de estereotipos y la noción de criterios de juzgabilidad, en relación con la percepción del otro.

Opinión y percepción social

Una situación de conflicto social no se sitúa solamente en el marco de los antagónicos protagonistas sino también, y sobre todo, con respecto a la población, buscando producir corrientes de opinión. Estas últimas nos permiten conocer la posición social que le es asig-

nada al grupo (o grupos) en cuestión, las *informaciones* que tenemos sobre éste, las *características* que le son designadas, las aptitudes y la competencia que se les reconoce es lo que nos permite dar un significado a sus acciones. En otras palabras, la opinión hace visibles nuestras convicciones con respecto a las personas, a nuestro y a su entorno, pero ¿cómo se estructura esta opinión?

Los seres humanos tenemos tendencia a clasificar objetos y personas en grupos distintos y significantes partiendo de sus características comunes. Es un recurso cognitivo que se conoce en psicología social como *proceso de categorización*. Esta capacidad cognitiva nos permite una simplificación que transforma el mundo, haciendo de éste un lugar más ordenado, previsible y controlable (Cf. Pendry *et al.*, 1994). Éste es un proceso psicológico más general que permite trabajar sobre los mecanismos que organizan la percepción que un individuo tiene de su entorno. Concebido como un mecanismo individual de organización del mundo, se ocupa del efecto de contraste entre los elementos pertenecientes a dos categorías distintas y de la exageración de las similitudes entre dos elementos de una misma categoría.

El interés de la psicología social en el proceso de categorización parte de la hipótesis que cuando son individuos y no estímulos físicos, el proceso de categorización juega un papel importante en la percepción del otro, es decir, tendrá la misma función de sistematización y de simplificación del entorno social. Esta hipótesis fue objeto de un fuerte apoyo empírico que condujo a afirmar que la categorización es el proceso cognitivo que se sitúa en la primera etapa del proceso de percepción y codificación de personas, objetos o grupos; es un proceso inductivo y deductivo.

Toda percepción comporta un acto de categorización, afirma Bruner (1958). Es difícil poder percibir a alguien sin tener en cuenta sus categorías físicas y sociales, aun cuando éstas sean aparentes. La percepción está en función de un *sistema de categorías* por medio de las cuales se clasifican los estímulos, se les da una identidad y una significación. Esto lo convierte en un proceso más complicado que el de una mera clasificación. La percepción depende de la constitución de estos sistemas de categorías, construcción que se realiza sobre la inferencia de la entidad a partir de índices o de signos.

Cuando un sujeto percibe un estímulo éste es colocado en una categoría de *items* en función de sus semejanzas y sus diferencias con los *items* de las diferentes categorías posibles. La categorización es entonces la atribución de un estímulo a una clase de estímulos.

Es lo que se conoce como el aspecto *inductivo* de la categorización. En otras palabras, la inducción categorial se refiere a la conceptualización del objeto a juzgar del cual se tienen elementos informativos y elementos de definición de la situación en donde los primeros pueden ser de diferente naturaleza, y en particular no ser sino categoriales; es decir, informaciones que les son transmitidas por la relación con otros individuos o grupos, en los segundos, los sujetos son llevados a efectuar un juicio, nivel que Shadron e Yzerbyt (1991) califican de *meta-informacional*. Una vez que se constituyen estas categorías, la pertenencia de un *item* a una categoría se utiliza para asociar este *item* a las características de la categoría: es el aspecto *deductivo* de la categorización. Por otro lado, el proceso deductivo generará una *acentuación categorial*—desde el momento en que dos categorías contrastadas son evocadas en un contexto de juicio, los sujetos exageran las diferencias entre categorías y tienden a subestimar las diferencias entre instancias de una misma categoría—(Tajfel, 1984). Los procesos de categorización son los que permiten explicar por un lado las inferencias hechas sobre pertenencias categoriales, y por otro, aquéllas hechas a partir de las mismas pertenencias categoriales.

Diferentes tipos de información interactúan entre sí para proporcionar al sujeto *un* conocimiento sobre el objeto. Estos elementos informativos se utilizan como componentes de definición de la situación, con base en varios tipos de información y conocimientos relativos a una categoría particular. Son éstos los que se activan en la percepción y la interpretación de nuevas informaciones e impactan en las actitudes y opiniones de las personas (Cf. Pendry *et al.*, 1994). En la memoria se almacenan la información procesada, el conocimiento proveniente de nuestros sentidos, de las relaciones con otros individuos o grupos, en resumen, de nuestro entorno social. Es esta información la que permite a las personas comparar los objetos nuevos con otros objetos cuyas características tienen almacenadas en la memoria; este proceso simplificador y significativo entre lo adquirido y lo nuevo es el que se pone en marcha en el proceso de categorización.

En el sentido más simple, una categoría es un conjunto de objetos que tienen en común una o más características; éstas no representan necesariamente cualidades intrínsecas o propiedades objetivas de los objetos en cuestión. “Todo tipo de razonamientos pueden servir de base para agrupar los objetos, ya se presenten asociados en el entorno (la mayoría de los canarios son amarillos), ya utilizados

conjuntamente cuando se lleva a cabo una función (un tenedor, una cacerola y un fuego no tienen objetivamente muchos atributos físicos comunes), o que se perciba entre ellos una relación causa-efecto. La noción de características comunes se debe considerar en un sentido muy general, cualquier razón por la cual un sistema psíquico reagrupe en un mismo conjunto algunos objetos es una característica común a esos objetos” (Leyens y Codol, 1993).

Una vez que las personas han sido codificadas en una categoría particular intervienen las informaciones relacionadas con esta categoría y éstas participan considerablemente en nuestras opiniones y en nuestros juicios.

Codificar a alguien en una categoría determinada es más que sólo asignarle una pertenencia a un grupo dado, es exponerla a los conocimientos que poseemos de esa estructura, es decir, a los estereotipos.

En psicología social los estudios sobre la temática de los estereotipos y los prejuicios están relacionados con la preocupación de comprender las bases de la intolerancia y la discriminación. En el trabajo teórico de Lippman (1922), *Public Opinion* aparece la noción de estereotipo, misma que, afirma el autor, se aplica a las opiniones y designa “imágenes en nuestra cabeza” que se intercalan entre la realidad y la percepción que tenemos. Después del trabajo de Lippman se han realizado cientos de investigaciones con la finalidad de conocer las imágenes que los miembros de diferentes grupos tienen de sus propios grupos y de otros. A partir de los estudios centrados en los contenidos de los estereotipos en los que se consideró cuáles eran las características atribuidas por una amplia proporción de individuos de un grupo o una población a otros grupos, se pudo mostrar que éstos eran estables, que tenían tendencia a perpetrarse y que presentaban un alto grado de uniformidad, “si los estereotipos pueden ser definidos por un contenido, por las características atribuidas a un grupo social, los procesos de categorización intervendrán en lo que concierne a la percepción de esas características” (Deschamps y Clémence, 1987).

Otra teorización importante en este tema es la de Sherif y colaboradores (1961): las características que los grupos se atribuyen recíprocamente reflejan las modalidades de sus relaciones. Sherif postula que las actitudes y las imágenes que se tienen hacia y de otros grupos son los productos de sus relaciones y no su causa.

Los estudios sobre actitudes y categorización social muestran que los estereotipos se cristalizan frecuentemente alrededor de catego-

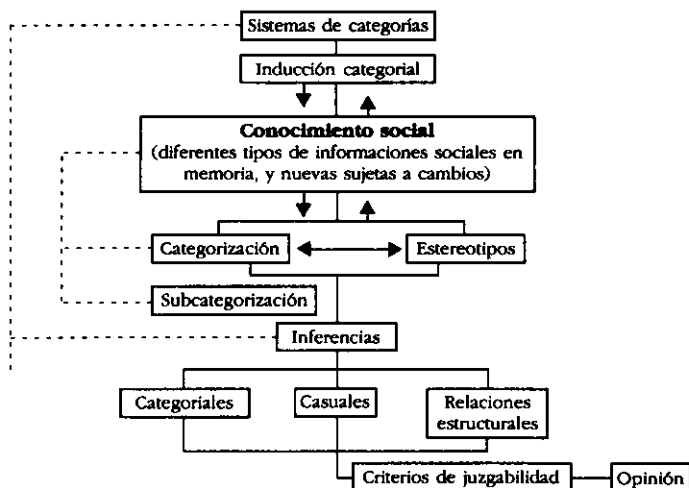
rías sociales. En este sentido se les reconoce como el lazo que se establece en el proceso de formación (de elaboración o de funcionamiento) de los estereotipos, que vincula a un grupo dado con la posesión de algunas características. Los estereotipos son clásicamente definidos como las creencias concernientes a las características compartidas por los miembros de un grupo o de una categoría social (Stroebe e Insko, 1989). Más recientemente han sido definidos como “fundamentalmente, un fenómeno intergrupar, son sostenidos por colectivos de personas y hacia categorías de personas. Son productos sociales, intrincados en una compleja matriz sociocultural impregnada de factores económicos, políticos, etcétera” (Sangrador, 1991). Una vez que se codifica a alguien en una categoría social particular las *informaciones* estereotipadas asociadas a esta categoría pueden dominar nuestros juicios considerablemente. Estas informaciones juegan un importante papel como criterios de “juzgabilidad” (Schadron e Yzerbyt, 1991). Los criterios de juzgabilidad indican que la posibilidad de juzgar puede depender de una preconcepción o de una teoría sobre las condiciones necesarias para la elaboración de un juicio válido referido a tal o cual “blanco”. De acuerdo con Schadron e Yzerbyt, hay dos dimensiones en la situación de juicio: Por una parte, los elementos informativos que se utilizan para emitir un juicio y por la otra, los elementos de la situación susceptibles de definirla o no como una situación en donde el juicio puede ser formulado, indicaciones meta-informacionales, éstas pueden dar la impresión al observador social de que está en condiciones o no “objetivamente” de emitir un juicio fundado en lo que se refiere a lo observado o a los observados. Estas indicaciones pueden estar constituidas simplemente por el conocimiento de la cantidad de información que el sujeto sabe que tendría a su disposición, o por la proveniencia de esa información.

En este sentido, para poder emitir un juicio el observador social debe disponer de *al menos* dos elementos: el contenido del juicio (nivel informacional) y una estimación de los parámetros de la situación de juicio, que le permite pensar que los criterios de “juzgabilidad” están cubiertos (nivel meta-informacional). Los elementos pueden provenir ya sea de una información estereotípica o de una información individualizante, pero el observador mismo puede no estar consciente de la proveniencia de su opinión ni del origen de la convicción que un juicio puede tener una vez emitido. Las teorías sobre el juicio social que tenga el perceptor social juegan un papel esencial. En tanto que éste no dispone de un acceso directo

a sus procesos cognitivos, sus teorías serán las que le proporcionen un modelo de la situación, información sobre el origen de su juicio y sobre los fundamentos de su confianza en aquél. Esto permite un funcionamiento, generalmente adaptado a las exigencias sociales (Dubois y Le Poutier, 1991).

Si se considera el problema esquemáticamente, se tienen los siguientes momentos (Figura 1).

Figura 1. Estructura de la opinión³



La opinión es la percepción de un acontecimiento de interés colectivo sobre un problema controvertido en el seno de una sociedad. Por medio de las opiniones expresamos nuestras posiciones con respecto a grupos sociales concretos y a las posiciones que defienden en situaciones determinadas.

Hablar de opinión es hablar de las reflexiones⁴ que se hacen en torno a un acontecimiento, a una persona, etcétera, que son tras-

³ Esta figura no tiene la pretensión de establecer relaciones rotundas en la que no falte o sobre ningún elemento, únicamente tiene el propósito de servir como instrumento para comprender la estructura de la opinión.

⁴ No hacemos referencia a una reflexión lógica pura, sino a la modelización que los miembros de una colectividad hacen con base en sentimientos, creencias... de la cuestión que por su trascendencia se erige en objeto de opinión.

cedentes para una sociedad. Leer o escuchar una noticia que nos informa que los indígenas poseen armas no suscita la atención social como para que en torno a esto se formen una o varias interpretaciones, más allá de nuestros círculos más cercanos. Pero si se trata de un levantamiento de indígenas, la noticia produce otro efecto. Se hablará sobre las circunstancias sociales, acerca de los dirigentes del levantamiento, del significado político, de las significaciones colectivas del hecho... formulándose múltiples comentarios o hipótesis. La opinión se manifiesta en distintas e incluso antagónicas direcciones. Frente al mismo hecho algunos miembros de la comunidad defienden una opinión, mientras otros preservan un criterio diferente. Las discrepancias se acentúan, la sociedad se polariza.

El acontecimiento *per se* no basta para generar la opinión; los medios de comunicación son el puente entre el fenómeno y el público que permite que éste sea conocido. Estamos expuestos a las informaciones periodísticas, radiofónicas, televisivas o directas sobre lo que ocurre, muchas veces interpretadas, de ahí la considerable influencia de los medios en la opinión. Son los medios los que evalúan y valoran la noticia proponiendo calificativos, proporcionando las categorías de percepción y reforzando las que ya existen.

La opinión tiene un origen social en tanto que es creada o reforzada a través de la interacción social y es colectivamente compartida en la medida en que sea común entre los diferentes miembros de una sociedad o grupo social determinado. Los varios enfoques que se manifiestan expresan la esquematización o simplificación de las consideraciones que las personas han puesto en juego como resultado de sus conocimientos previos, sus comunicaciones con otros individuos y las informaciones en los diferentes medios de comunicación.

La opinión circunscrita en un marco de interacción social está sujeta a cambios, por las transformaciones de la realidad social, por la interacción misma, por un mayor conocimiento del público sobre el objeto, por experiencia directa o información indirecta. Abreviando, el cambio de orientación de la opinión depende de las interacciones con otros individuos o grupos de un lado, y de otro de la interacción con el medio social.

La mutua relación interactiva que mantienen los individuos y las conversaciones cotidianas dan origen a significados de personajes, de grupos sociales, de hechos..., permitiendo su vehiculación. En las opiniones se expresa, entonces, buena parte de lo que se sabe de la sociedad en la que se vive.

Frente a un acontecimiento de relevancia social los observadores sociales se forman una opinión, se dan una explicación de lo que ocurre, emiten juicios y se manifiesta así una toma de posición.

Aspectos metodológicos

La recabación de información para el presente estudio se llevó a cabo en la ciudad de México, en el mes de enero de 1995.

Muestra y método: El tipo de muestreo fue no aleatorio-determinista (Cf. Mendenhall y Reinmuth, 1978) y estuvo constituido por 90 sujetos, los cuales se distribuyen de la siguiente manera:

Sectores	Hombres	Mujeres
amas de casa	—	10
comerciantes	4	4
empleados	11	14
estudiantes	6	9
profesionistas	20	3
obreros	4	—
oficios	2	—
otros	5	2
TOTAL	52	42

El número superior a 90 obedece a dobles clasificaciones, estudiantes que trabajan.

Los sujetos fueron interrogados a través de una entrevista temática abierta, esta técnica, como las encuestas, nos permite observar las regularidades del discurso, es decir los puntos de convergencia que pueden encontrarse en el grupo de personas sobre determinados hechos.

Conforme al razonamiento teórico, las preguntas de una entrevista, un cuestionario u otra técnica de observación en la cual se obtenga como resultado el discurso de los entrevistados tienen la función de una inducción categorial. Las preguntas formuladas fueron las siguientes: ¿Qué piensa del Ejército Zapatista de Liberación Nacional?, ¿qué piensa de Marcos? y ¿qué piensa de los indígenas? Las respuestas se analizaron localizando las características expresadas espontáneamente y compartidas por los sujetos para la descripción

de los sujetos sociales en cuestión: EZLN, indígenas, Marcos. La única variable considerada fue el sexo.

Presentación de resultados

La afirmación del EZLN de estar conformado por indígenas mexicanos lo coloca en una situación doblemente minoritaria (Cf. Maass *et al.*, 1982): un grupo que difiere de la mayoría en sus contenidos *idéicos* y socialmente en su posición. ¿Cuál es la opinión sobre este grupo con posición de doble minoría?

En tanto que se trata de un grupo contestario, en términos propagandísticos, el público está expuesto a dos inducciones categoriales: El EZLN está conformado por indígenas y el EZLN está conformado por *no* indígenas (extranjeros, guerrilleros, etcétera):

Yo pienso que a diferencia de lo que la gente dice, y las noticias, yo pienso que son chiapanecos, son gente de ahí, y que han vivido, porque un extranjero no puede... no puede formar un ejército para combatir la pobreza de un lugar que no es suyo. Entonces es gente de ahí, que vive su situación, y que de alguna manera quiere mostrar que no están callados, y que cuando tienen problemas es cuando tienen problemas, y yo pienso que el ejército como tal son buenos.

Se movilizan, entonces, dos conceptualizaciones del objeto: lo que son o deben ser los indígenas y los no indígenas, pero también conocimientos diferentes en torno al objeto, dado que los juicios, las evaluaciones, no se expresan *in abstracto*.

Expresamos una opinión cuando sabemos algo sobre el tema. Lo que sabemos es el resultado de la información que poseemos y al utilizarla ponemos de manifiesto las preconcepciones o concepciones que orientan nuestro pensamiento.

¿Qué pienso de los indígenas? Pues pobres. ¿No? En realidad simple y sencillamente *ellos* buscan que esto se tranquilice. Es gente bien *conformista* que nada más vive de sus animalitos de su... pues su vida es campesina, y si llegas y les dices que van a tener un poco más de tierra que hay que luchar por lo que merece, y eso lógico, que ellos se emocionan. Pero en sí yo pienso que ni ellos mismos saben lo que quieren.

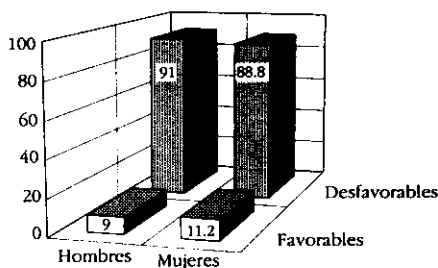
Varios tipos de información pueden ponerse en juego. Información sobre el conocimiento del objeto (lo que hacen y lo que no

hacen habitualmente), juicios de valor en torno al objeto (su capacidad, su competencia...)

Tienen sus causas por las que están luchando, pero yo pienso que es difícil que puedan lograr lo que quieren, aunque así es como se comienza algo.

En general, las descripciones de nuestra muestra tienen en común que los observadores presentan una imagen poco favorable de los indígenas, como se puede apreciar en la figura 1. La activación de determinadas categorías impacta en el juicio que se emite del grupo y se cristaliza en la carga valorativa. En las respuestas de los sujetos hay un alto consenso por parte de los grupos comparados (hombres y mujeres) al asociar características negativas a los indígenas.

Figura 2. Características espontáneamente asignadas a los indígenas



De manera más específica, la Tabla 1 muestra las características favorables y desfavorables que son compartidas por los hombres y mujeres de la muestra estudiada,⁵ y las más importantes cuantitativamente. La percepción se apoya no tanto en las características de los individuos sino en su condición social, al poner de relieve una discriminación con respecto al grupo indígena en materia de trato social y de distribución de recursos. En este renglón las diferencias entre hombres y mujeres no son significativas.

⁵ Todas las respuestas mencionadas por los sujetos entrevistados se presentan en el anexo.

Tabla 1. Características asociadas a los indígenas

	Favorables		Desfavorables		
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	
Pacíficos	2.8 %	2.2 %	Manipulables	8.3 %	1.1 %
Inteligentes	1.4 %	1.1 %	Ignorantes	5.2 %	9 %
Valientes	1.4 %	4.5 %	Confundidos	1.4 %	2.2 %
			Oprimidos	10.4 %	4.4 %
			Marginados	13.5 %	12.3 %
			Desamparados	14.5 %	13.4 %
			Pobres	23.4 %	15.7 %
			Víctimas	6.2 %	11.2 %

La actividad de describir es principalmente una acción evaluativa que aporta información sobre las personas (valores, utilidades relacionadas con los miembros de un grupo...) en las relaciones sociales que estructuran la aprehensión de sí y del otro (Beauvois, 1990). En el estudio que nos ocupa, cuando los entrevistados organizan su respuesta comparten dos polos, prioritariamente, en su descripción: el que hemos llamado psicológico y el de las relaciones sociales, con la siguiente distribución:

Tabla 2. Categorización de la descripción de los indígenas

Psicológico		Relaciones sociales	
Pacíficos	2.8 %	Oprimidos	10.4 %
Inteligentes	1.4 %	Marginados	13.5 %
Valientes	1.4 %	Desamparados	14.5 %
Manipulables	8.3 %	Víctimas	6.2 %
Confundidos	1.4 %	Pobres	39.1 %
		Ignorantes	14.2 %
Total	15.3 %		97.9 %

En el polo de las relaciones sociales se encuentra un fuerte consenso y las características favorables asociadas a los indígenas (Tabla 1), aun cuando tienen un porcentaje mucho menor, dan cuenta de formulaciones más igualitarias —probablemente— más de acuerdo con las convicciones de los entrevistados. Siguiendo el razonamiento de Pendry, Neil y Hewstone (1994):

se asiste a dos procesos que cohabitan, el de una activación automática (a la cual todos los sujetos están inclinados, cualquiera que sea

su grado de prejuicio); y una inhibición controlada (proceso utilizado por los sujetos cuyo grado de prejuicio es débil).

Se debe señalar, por otro lado, que las listas de calificativos, de atributos, no son independientes, sino una estructura cognoscitiva en la cual éstos son organizados e interactúan. Es posible percibir las relaciones existentes entre las asociaciones que indican que los indígenas sean marginados, pobres e ignorantes, por ejemplo. Las características atribuidas a los indígenas operan como una lectura de su situación y ésta es utilizada como una vía de recorrido para la emisión de su juicio u opinión.

Teóricamente se defiende que un estereotipo, en términos generales, está referido a un conjunto de atributos asignados a un grupo o categoría social, en este sentido los atributos asociados a los indígenas conforman un posible contenido estereotípico de los indígenas. Se defiende también que un grupo (que es) estereotipado es visto como constituido por miembros que se parecen, que pueden variar poco, en consecuencia predictibles, y entonces es posible hacer generalizaciones sobre la base de sus comportamientos.

Además, a partir del contenido estereotípico se indica en qué medida este contenido informativo es aplicable, y en qué medida el individuo o el grupo son "juzgables" en función de las informaciones de las que disponemos a este respecto. En esto, los estereotipos aportan un aspecto meta-informacional. Slusher y Anderson (1987) consideran otra dimensión: los estereotipos indican, implícitamente, por qué las personas comparten ciertas características, proporcionando una explicación particular de la homogeneidad de una cierta categoría, piensan que una misma diferencia entre dos grupos estereotipados puede ser atribuida a una causa cultural o a una causa biológica.

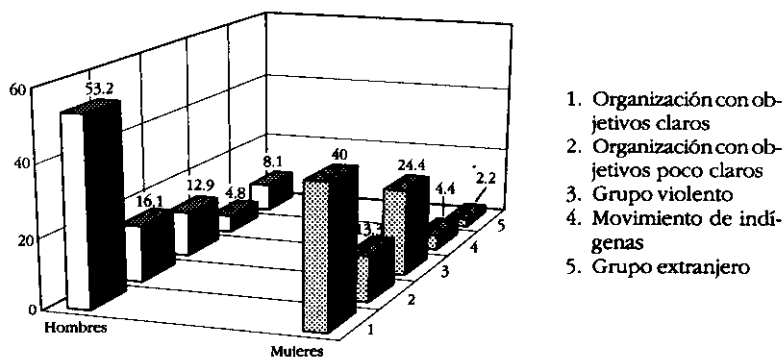
La función de la estereotipia está fuertemente relacionada con el etnocentrismo en el sentido de que puede ser utilizada, o se utiliza de hecho, para que determinados grupos conserven su posición dominante sobre otros. En otras palabras, los estereotipos son la imposición de los modos de pensar y de hablar de un(os) grupo(s) sobre otro(s).

Por otro lado, deben tomarse en cuenta las condiciones en las cuales se obtienen estas descripciones: un clima social efervescente en lo político, lo social y lo económico, un descontento social considerable en México; un fuerte impulso a la defensa de los derechos humanos, y sistemáticos reclamos por la ausencia de democracia

provenientes de diversos sectores sociales se respiran en el espíritu del tiempo.

Estas condiciones pueden influir más en la percepción de los objetivos perseguidos por el grupo que en la percepción del grupo mismo (Figura 3).

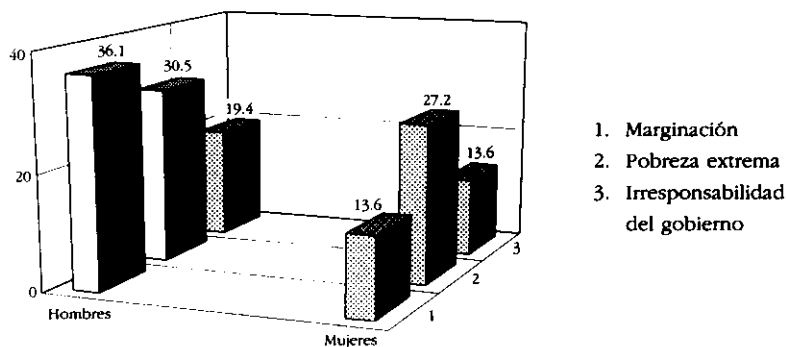
Figura 3. Percepción del EZLN



Si bien es cierto que el EZLN *no* es percibido como un movimiento indígena, tampoco lo es como un grupo extranjero. La claridad de sus objetivos como organización es la que va a ser cuantitativamente significativa, aunque matizada con el atributo de ser un grupo violento, más entre las mujeres que entre los hombres.

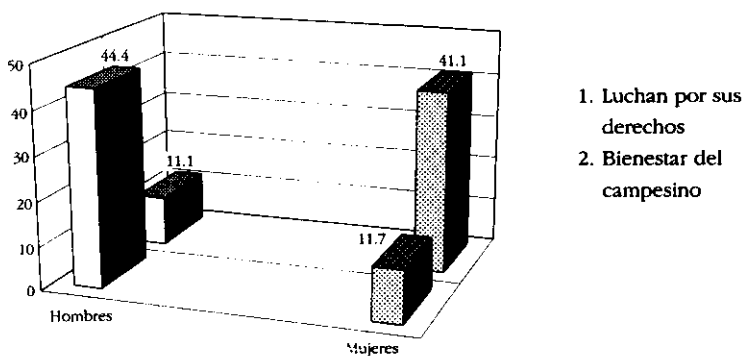
El público observó a un grupo armado cuyos miembros ocultaban su identidad; por su portavoz se sabía que se trataba de indígenas mexicanos y que su medio era extremadamente desfavorecido. Posteriormente se presentó en los medios una serie de películas en las que se mostraba su entorno. Entretanto los observadores evaluaban a partir de las informaciones que recibían: una demanda de justicia, democracia y libertad por parte del grupo contestatario (EZLN) y la acusación de un complot contra México por parte de los detentores del poder. Esta idea de complot descansa en una visión conspirativa de la historia y de algunos grupos que componen la sociedad, cuya expresión sería que todo grupo que se "aisla" es un grupo que conspira, lo que aunado a cierta concepción sobre los campesinos y los indígenas por parte de los que detentan el poder, los lleva a afirmar que no es posible que sean aquellos los que se rebelan, sino otros, que no son indígenas.

Figura 4. Causas del conflicto



Los sujetos perciben, de manera compartida, el origen del malestar debido a tres causas principalmente, como lo muestra la figura 4. Podemos observar que existe una relación causal entre las características asociadas a los indígenas (tabla 1) y las causas que detonaron el conflicto, mismas que conducen a una percepción de los objetivos del EZLN (figura 5).

Figura 5. Objetivos que persigue el EZLN



Entre las características asociadas a los indígenas, las causas del conflicto, los objetivos del EZLN (figura 5) y la percepción del EZLN, identificados por nuestra muestra, existe, a nuestro entender, una relación que pone en entredicho la teoría de la conspiración (Graumann y Moscovici, 1987) impulsada por parte del gobierno.

Las relaciones discursivas que se mantienen con respecto al grupo indígena son asimétricas; están determinadas por la jerarquía social y se manifiestan en términos de la estima que le es otorgada al grupo. La presentación de la tabla 3 tiene como objetivo mostrar cuantitativamente las referencias al grupo indígena en términos de *ellos*, como un grupo distinto al del sujeto perceptor.

Tabla 3. Ellos el exogrupo

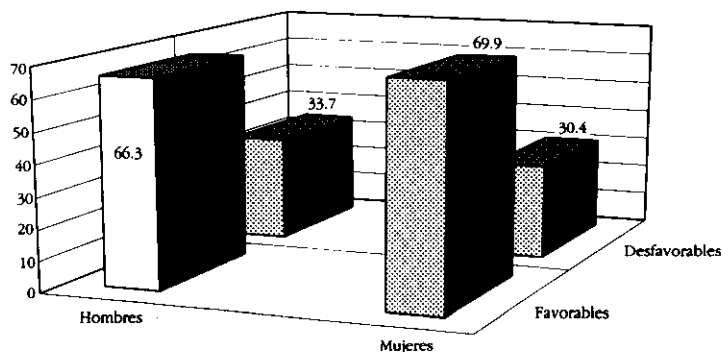
	Hombres	Mujeres
Ellos	98 %	100 %

La tabla 3 muestra que la opinión que se tiene de los miembros de otros grupos está marcadamente influida por la ubicación de las personas dentro de las clases y estratos sociales, lo que lleva de una parte a sobre excluir al exogrupo y a marcar una distancia psicológica y social entre el grupo de pertenencia y el grupo indígena, lo cual se manifiesta en expresiones discursivas tales como *ellos son* con respecto a nosotros, a mi grupo, a mí (Tajfel, 1984).

Ciertamente nuestros observadores sociales están confrontados a un ejército conformado por indígenas pero comandado por una persona *no* indígena, Marcos, quien es identificado como el urbano que dirige las operaciones, que se expresa bien oralmente y por escrito, amante de la literatura y el análisis político, políglota, etcétera. Después de un año, las informaciones sobre este enigmático personaje se habían incrementado considerablemente. Se sabía, entre otras cosas, que su medio socioeconómico, en general, era favorecido. Este dato permite a los observadores formular hipótesis sobre las características de las personas. Es lo que sostiene la aportación empírica de Darley y Gross (1983). Se sostiene también que en términos de la información que recibe un perceptor social, las personas adquieren relevancia por el hecho de situarse en un lugar que no es normalmente asociado a los miembros de su grupo social, lo cual se registra como una información de tipo excepcional, sea a causa de su novedad, o bien de su carácter inesperado, y los fines que persiga la persona o el grupo devienen importantes en la medida en que hagan la información correspondiente relevante (Cf. Pendry *et al.*, 1994).

En un sentido global, las descripciones de la muestra manifiestan tener en común una imagen positiva con respecto a Marcos, como se puede observar en la figura 6.

Figura 6. Características asignadas a Marcos



De manera más esquemática, la tabla 4 muestra tanto las características favorables como las desfavorables que comparten hombres y mujeres con respecto a Marcos. Destacan aquellas características sobre su personalidad dentro del grupo.

Tabla 4. Características asignadas a marcos

	Favorables		Desfavorables		
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	
Con/convicción	5.1 %	6.6 %	Cobarde	1 %	1.5 %
Culto	7.1 %	16.6 %	Delincuente	1 %	1.5 %
Democrático	1 %	1.5 %	Extranjero	9.2 %	6.1 %
Inteligente	21.4 %	21.2 %	Guerrillero	3.1 %	1.5 %
Justo	2 %	3 %	Manipulable	3.1 %	4.5 %
Líder	8.2 %	4.5 %	Violento	1.2 %	7.5 %
Portavoz	3.1 %	3.3 %			
Valiente	4.1 %	3.3 %			

Los datos mostrados permiten observar características socialmente valoradas, tales como ser inteligente, culto, con convicción, líder, etcétera, atribuyéndole de esta manera una competencia social.

Estas características que los entrevistados le asignaron pueden categorizarse en dos planos, uno psicológico y otro de relaciones sociales, como se muestra en la tabla 5.

Tabla 5. Caracterización de los atributos asignados a Marcos

Psicológico		Relaciones sociales	
Inteligente	42.6	Democrático	2.5
Justo	5	Guerrillero	4.6
Con convicción	11.2	Líder	12.7
Valiente	7.1	Portavoz	6.1
Cobarde	2.5	Extranjero	15.3
Manipulable	7.6	Delincuente	2.5
Violento	8.5		
Total	84.5		43.7

El total del porcentaje rebasa el 100 % dado que son la suma de los porcentajes manejados en ambos grupos (hombres y mujeres).

Se puede observar que el mayor porcentaje está focalizado en las características psicológicas, es decir, los elementos que describen su personalidad.

Es a partir de todos estos elementos obtenidos que se hacen las siguientes observaciones.

Puntualizaciones

Las informaciones que se mueven en torno a los indígenas se relacionan a un estereotipo anclado con respecto a sus condiciones de vida, siendo éstas valoradas negativamente. Los indígenas son categorizados dentro de una jerarquía que los coloca más por su situación social que por sus rasgos psicológicos, dentro de un rango muy por debajo del conjunto de la población, lo que los sitúa en un plano doblemente marginado: como indígenas y como grupo étnicamente minoritario. Esta ubicación de los grupos y de las personas dentro de las clases y estratos sociales conlleva a hacer una distinción entre los que se ubican dentro del mismo estrato o grupo social y aquellos que son colocados en otros. Esto se traduce en la utilización del “ellos” y el “nosotros” marcando una distancia social,

psicológica y hasta geográfica, lo que dificulta una plena identificación con este grupo, aunque no necesariamente con sus demandas.

En la percepción de la muestra estudiada, al EZLN no se le reconoce del todo como un movimiento indígena, sino más bien como una organización con objetivos definidos, encaminados a la lucha por sus derechos y por el bienestar del campesino; como una respuesta a la situación social en la que viven.

A Marcos se le reconocen atributos, habilidades y una competencia social, lo que no se les atribuye ni reconoce del todo a los indígenas; se enfatizan más los aspectos psicológicos, es decir, aquellos referidos a su personalidad.

La opinión es un proceso y un fenómeno psicosociológico mucho más complejo que lo que implica su sola emisión, ya que ésta es sólo la parte visible de su expresión. Sin embargo, atendiendo a su estructura nos podemos percatar que los individuos y los grupos ponen en juego un conjunto de elementos sociocognitivos y situacionales antes de expresar su opinión.

Anexo

Tabla 1. Características asociadas a los indígenas

Hombres				Mujeres			
Favorables		Desfavorables		Favorables		Desfavorables	
Pacíficos	2.1	Manipulables	8.3	Pacíficos	2.2	Manipulables	10.1
Inteligentes	1	Ignorantes	5.2	Inteligentes	1.1	Ignorantes	8.9
Valientes	1	Confundidos	1	Valientes	4.5	Confundidos	2.2
Organizados	1	Oprimidos	10.4	Admirables	2.2	Oprimidos	4.5
Trabajadores	1	Marginados	17.6	Independientes	1.1	Marginados	12.3
Nobles	1	Desamparados	14.5			Desamparados	13.4
Responsables	1	Pobres	23.9			Pobres	15.7
Aguerridos	1	Víctimas	6.2			Víctimas	11.2
		Violentos	1			Atrasados	2.2
		Engañados	1			Vulnerables	1.1
		Inconscientes	1			Temerosos	2.2
						Fanáticos	1.1
						Cerrados	2.2
						Conformistas	1.1
Total	9.1	Total	90.1	Total	11.2	Total	88.5

Tabla 2. Causas del conflicto

Causas	Hombres	Mujeres
Irresponsabilidad del gobierno	19.4	13.6
Marginación	36.1	13.6
Extrema pobreza	30.5	27.3
Por el sistema político en los estados	2.7	—
Caciquismo	5.5	—
Latifundismo	2.7	—
Inicio del TLC	2.7	—
Justicia	—	4.5
Por sus derechos	—	18.2
Por una esperanza de cambio	—	4.5
Inconformidad	—	13.6
Por sus valores como seres humanos	—	4.5
Total	99.6	99.9

Tabla 3. Objetivos que persigue el EZLN

Objetivos	Hombres	Mujeres
Luchan por sus derechos	44.4	11.8
Bienestar del campesino	11.1	41.2
Desplazar personas aprovechadas	5.5	—
Levantarse en armas	5.5	—
Terrorismo	5.5	—
Apoderarse del territorio chiapaneco	11.1	—
Que empiecen a despertar (los indígenas)	5.5	—
Aprovecharse de los indígenas	5.5	—
El cambio	5.5	—
Dar respuestas reformistas	—	5.9
La guerra	—	5.9
Crear problemas	—	17.6
Combatir los problemas	—	5.9
Lograr su independencia	—	5.9
Mejorar su país	—	5.9
Total	99.6	99.7

Tabla 4. Características asignadas a Marcos

Hombres				Mujeres			
Favorables		Desfavorables		Favorables		Desfavorables	
Con convicción	5.1	Cobarde	1	Con convicción	6.1	Cobarde	1.5
Culto	7.1	Delincuente	1	Culto	16.6	Delincuente	1.5
Democrático	1	Extranjero	9.2	Democrático	1.5	Extranjero	6.1
Guerrillero	3.1	Manipulable	3.1	Guerrillero	1.5	Manipulable	.5
Inteligente	21.4	Violento	1	Inteligente	21.2	Violento	7.5
Justo	2	No sabe	5.1	Justo	3	No sabe	4.5
Líder	8.2	Farsante	2	Líder	4.5	Equivocado	1.5
Portavoz	3.1	Oportunista	1	Portavoz	3	Indeciso	1.5
Valiente	4.1	Manipulador	10.2	Valiente	3	Tonto	1.5
Mexicano	1			Carismático	3		
Organizado	2			Guapo	1.5		
Prototipo	4.1			Honesto	3		
Enigmático	3.1			Valioso	1.5		
Revolucionario	1						
Total	66.3		33.6		69.4		30.1

Tabla 5. Percepción del EZLN

Causas	Hombres	Mujeres
Organización con objetivos claros	53.2	40
Movimiento indígena	4.8	4.4
Grupo extranjero	8	2.2
Organización con objetivos poco claros	16.1	13.3
Grupo violento	12.9	24.4
Movimiento político	3.2	
Grupo desorganizado con objetivos poco claros	1.6	
Grupo desorganizado con objetivos poco claros pero con razón		6.6
No sabe		6.6
Partido político		2.2
Total	99.9	99.7

Bibliografía

- Beauvois, J.L. Joule, R.V., Monteil, J.M. (1993). "Perspectives cognitives et conduites sociales" IV, *Jugements sociaux et changement des attitudes*. Neuchâtel, Delachaux y Niestlé.
- Beauvois, J.L. (1990). "L'acceptabilité social et la connaissance évaluatrice", *Conexions*, 56, pp. 7-16.
- Bruner, J. (1958). "Social Psychology and Perception", en E.E. Maccoby, T.M. Newcomb and E.L. Hartley (eds.). *Reading in Social Psychology*. New York, Holt Rinehart & Winston.
- Darley, J.M. and Gross, P.H. (1983). "A Hypothesis - Confirming Bias en Labelling Effects in Journal of Personality and Social Psychology" 44, pp. 20-33.
- Deschamps, J.C. y Clémence, A. (1987). "L'explication quotidienne". Cousset, Del Val, Suisse.
- Dubois, N. Y Le Poulthier, F. (1991). "Effets du libéralisme sur l'inter-nalité et la chairvoyance normative", en: J.L. Beauvois, R.V. Joule y J.M. Monteil (eds.). *Perspectives cognitives et conduites sociales IV*, Neuchâtel, Delachaux y Niestlé, pp. 83-94.
- Gergen, K.J. & Gergen, M.M. (1984). *Psychologie sociale*. Montréal, Vigot.
- Leyens, J.P. y Codol, J.P. (1993). "Cognición Social", en Hewstone, M.W. Stroebe, J.P. Codol y G.M. Stephenson. *Introducción a la psicología social: una perspectiva europea*. Ariel, Barcelona.
- Lippman, W. (1922). *Public Opinion*. New York, Harcourt Brace.
- Mendenhall y Reinmuth (1978). *Estadística para administración y economía*. Mc Graw Hill, México.
- Moscovici, S. (1987). "The Conspiracy Mentality", en Graumann, C. y Moscovici, S. (eds.). *Changing Conceptions of Conspiracy*. Springer, Nueva York, pp. 151-244.
- Pendry, L.F., Macrae, C.W., Hewstone, M. (1994). "Réflexions sur autrui: une approche sociocognitive", en Serge Moscovici, *Psychologie cognitive*. European Bulletin of Cognitive Psychology, 11, pp. 229-298.
- Sangrador, J.L. (1991). "Estereotipos y cognición social: una perspectiva crítica", en *Interacción social*, 1, Editorial de la Universidad Complutense, Madrid.
- Sherif, M. And Houlard, C. L. (1961). "Social Judgments, Assimilation and Contrast Effects", en *Communications and Attitude Change*. New Haven, Yale University Press.

- Slusher, M.P. y Anderson, C.A. (1987). "When monitoring fails: The role of imagination", en *Stereotype maintenance* en *Journal of Personality and Social Psychology*. 52, pp. 653-662.
- Stroebe, W. y Insko, C.A. (1989). "Stereotype, prejudice, and discrimination: Changing Conceptions in theory and recherche", en D. Bar - Tal, C.F., Graumann, A.W., Kruglanski & W. Stroebe (Eds.) *Stereotyping and Prejudice: Changing Conceptions*. Nueva York, Springer, Verlag.
- Tajfel, H. (1984) *Grupos humanos y categorías sociales*. Herder, Barcelona.