



Escritos de Psicología - Psychological Writings

ISSN: 1138-2635

comitederedaccion@escritosdepsicologia.es

Universidad de Málaga

España

Jiménez Moya, Gloria; Rodríguez Bailón, Rosa
Enfrentándose a la desigualdad social: El papel de la legitimidad y la identificación grupal
Escritos de Psicología - Psychological Writings, vol. 7, núm. 1, enero-abril, 2014, pp. 10-19
Universidad de Málaga
Málaga, España

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=271031278002>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica
Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Enfrentándose a la desigualdad social: El papel de la legitimidad y la identificación grupal

Facing social inequality: The role of legitimacy and group identification

Gloria Jiménez-Moya y Rosa Rodríguez-Bailón

Universidad de Granada, España

Disponible online 30 de abril de 2014

La desigualdad social ha estado presente a lo largo de la historia de la humanidad, pero en ocasiones algunos miembros de los grupos desaventajados han desafiado el orden social establecido con el objetivo de obtener una posición mejor para el grupo en la jerarquía social. Sin embargo, no todos los individuos están dispuestos a luchar contra la desigualdad en la misma medida. En este trabajo se analiza la influencia de distintos factores en este proceso, centrándose en la percepción de legitimidad y la identificación grupal. Se revisa también una de las formas más directas de luchar contra la desigualdad social: las acciones colectivas.

Palabras clave: Desigualdad Social; Legitimidad; Identificación Grupal; Acciones Colectivas.

Social inequality has been widespread throughout human history. Nevertheless, some members of disadvantaged groups have challenged the prevailing social order with the aim of improving their group position in the social hierarchy. However, not every individual is willing to take part in this struggle. The question is, what factors lead to the fight against social inequality? In this study, we focus on the role of the perception of legitimacy and group identification in this process, as well as on collective action as one of the most direct strategies to fight inequality.

Key words: Social Inequality; Legitimacy; Group Identification; Collective Action.

Correspondencia: Gloria Jiménez-Moya, Facultad de Psicología, Departamento de Psicología Social, Universidad de Granada, Campus Cartuja s/n, 18071 - Granada. Spain. Tno. +34 958 240690. Fax: +34 958 246239. E-mail: gloriajm@ugr.es

Este trabajo forma parte de la tesis doctoral de la primera autora (Desafiando la desigualdad social: Distintas formas de resistirse a la legitimización del endogrupo) y ha sido financiado a través del proyecto PSI2010-17877 (Ministerio de Ciencia e Innovación, Gobierno de España), SEJ2010-06225 (Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa, Junta de Andalucía) y por el programa de Formación de Profesorado Universitario, AP-2008-02803 (Ministerio de Educación, Gobierno de España).

La desigualdad social es un hecho que ha acompañado a la humanidad a lo largo de su historia. Ya desde las primeras civilizaciones no todos los individuos disfrutaban de los mismos privilegios. Quienes destacaban por su autoridad religiosa o militar o por la posesión de tierras, gozaban de un mayor estatus en comparación a quienes se dedicaban a la artesanía o al comercio. Desde entonces, la historia nos ha mostrado numerosos periodos en los que determinados grupos sociales han estado en desventaja con respecto a otros. Así, los afroamericanos vivieron durante casi un siglo continuas vejaciones por parte de un sector de la sociedad norteamericana de la época. Esta desigualdad racial se veía reflejada, por ejemplo, cuando tenían que ceder sus asientos en el autobús a los ciudadanos blancos o cuando no les era permitido acudir a las mismas escuelas que ellos. Del mismo modo, la desigualdad entre sexos es un hecho corroborado a lo largo de la historia. Las mujeres no han gozado de los mismos privilegios sociales que los hombres: en un momento determinado de la historia ni siquiera contaban con el derecho al voto, hoy en día sigue habiendo diferencias salariales en puestos de trabajo equivalentes, han sufrido y sufren dificultades en el acceso a puestos de poder y responsabilidad, etc., lo que en definitiva pone de manifiesto que su estatus a lo largo de la historia ha sido inferior al de los hombres (Wilkinson y Pickett, 2009).

Por lo tanto, es indiscutible el hecho de que los grupos que se encuentran en una situación de desventaja en comparación con otros, sufren consecuencias negativas que merman sus posibilidades de éxito y limitan sus opciones de mejora. Es decir, en términos generales, la desigualdad se relaciona con ciertos efectos negativos. Así, en sociedades en las que existe una mayor desigualdad existe mayor prevalencia de enfermedades mentales, se registra un peor rendimiento académico de los estudiantes en el colegio y los individuos tienden a confiar en los otros en menor medida (Wilkinson y Pickett, 2009), lo que contribuye a construir una sociedad menos cohesionada y cooperativa. Por todo ello el estudio de la desigualdad social y de la forma en que los grupos la afrontan es de máximo interés en la sociedad actual, que viene marcada por las desigualdades y las diferencias entre grupos.

Sin embargo, volviendo a los ejemplos anteriores, a pesar de que tanto los afroamericanos en Estados Unidos como las mujeres se han encontrado y se encuentran en determinados contextos en situaciones de desventaja social respecto a otros grupos, también es indudable que se han conseguido a este respecto algunos cambios a favor de una sociedad más justa e igualitaria. ¿Cómo se han propiciado estos cambios por la igualdad? La historia muestra que determinadas personas o grupos fueron los encargados de prender la chispa y comenzar a defender ideas que más tarde provocarían cambios en pro de la igualdad social. Así, Martin Luther King lideró el movimiento por los derechos civiles para los ciudadanos afroamericanos o la política española Clara Campoamor fue la principal impulsora del sufragio femenino y gran defensora de los derechos de las mujeres en España.

A pesar de que muchas de las desigualdades sociales y diferencias entre grupos se han reducido a lo largo del tiempo, no todos los individuos están dispuestos a luchar en la misma medida en contra de las desventajas sociales que experimentan (por ejemplo, asistir a manifestaciones o participar activamente en protestas en contra de la desigualdad). Así, en este trabajo se revisarán algunos factores que en la literatura psicosocial se han encontrado asociados con la lucha por la igualdad.

De acuerdo a la teoría de la identidad social (*Social Identity Theory*, Tajfel, 1978; Turner y Tajfel, 1979), una de las variables más relevantes a la hora de enfrentarse a la desigualdad social es la concepción de que la situación desigual que un grupo sufre y en la que se encuentra discriminado es justa o injusta; esto es la legitimidad percibida de la diferenciación grupal (Ellemers, 1993; Hornsey, Spears, Cremers y Hogg, 2003; Tajfel y Turner, 1979).

La legitimidad en las relaciones sociales desiguales

Podemos definir la legitimidad como la creencia en que las autoridades, las instituciones y el orden social establecido son correctos, apropiados y justos (Tyler, 2006). En otras palabras, la legitimidad es concebida como el grado en que las personas o los grupos perciben su posición en el entramado social como un hecho justo y merecido.

A pesar de que las diferencias de poder entre los grupos es uno de los factores que pone en evidencia las desigualdades sociales, la percepción de que dichos desequilibrios son justos o injustos es lo que provoca que los individuos respondan a ellas. De hecho, en ocasiones se ha mostrado que la legitimidad o ilegitimidad con la que se perciba la desigualdad tiene efectos más importantes que la propia desigualdad en la que los individuos viven (Hornsey et al., 2003). En este sentido, la legitimidad percibida guía las actitudes y los comportamientos de las personas, ya que cuanto más legítima y justa se perciba una situación desigual menos esfuerzo emplearán los individuos en pro de la igualdad (Tajfel y Turner, 1979). Así, las personas tienden a aceptar una posición de bajo estatus cuando consideren que dicha posición es el resultado legítimo de un procedimiento justo (ver Tyler, 2000). En estos casos los individuos evitarán las comparaciones sociales entre grupos de alto y bajo estatus presumiblemente porque ambos tipos de grupos son, en esencia, diferentes (Yzerbyt, Corneille y Estrada, 2001) y percibidos como incomparables (Ellemers, 1993).

Sin embargo, cuando las desigualdades sean percibidas como injustas, los individuos estarán más dispuestos a luchar contra dichos desequilibrios (Tajfel y Turner, 1979). En estos casos las relaciones entre grupos pueden llegar a ser más hostiles, ya que las diferencias de poder ilegítimas aumentan el sesgo endogrupal mostrado tanto por los grupos de bajo como por los de alto estatus (Turner y Brown, 1978). Además, este sesgo viene provocado por la minusvaloración del exogrupo y no tanto por un aumento de solidaridad entre los miembros del endogrupo (Hornsey et al., 2003). Así, parece que la percepción de ilegitimidad de la desigualdad, entre otros factores,

contribuye a que otras alternativas diferentes al orden social establecido se perfilen como posibles (para una demostración empírica ver Caddick, 1982) y, por lo tanto, la situación de desventaja será rechazada en mayor medida por los miembros del grupo de bajo estatus cuando perciban que la situación es inestable y, en consecuencia, susceptible de cambio, ilegítima e injusta (Ellemers, Wilke y Van Knippenberg, 1993; Tajfel y Turner, 1979).

El origen de la legitimidad

Una vez conocemos algunos de los efectos de la percepción de ilegitimidad en las relaciones intergrupales, una pregunta que puede surgir es quién define qué es legítimo o ilegítimo. Con total seguridad, para un individuo afroamericano que estuviera a favor de los derechos civiles, un mensaje que favoreciera la supremacía de la raza blanca no tendría el mismo efecto si proviniera de un ciudadano de raza blanca que si fuera respaldado por otra persona también afroamericana. La mayoría de la literatura ha concebido la percepción de legitimidad como un concepto único, al margen de su origen (e.g., Doosje, Spears y Koomen, 1995). Sin embargo, recientemente Spears, Greenwood, de Lemus y Sweetman (2010) proponen que no debemos asumir que, aunque la realidad social o los procedimientos aceptados por ella conciben las relaciones entre grupos externamente legítimas, esta opinión será aceptada internamente sin oponerse a ella. En consonancia con esto, estos autores distinguen entre dos tipos de legitimidad en función de su origen: por un lado, la (i)legitimidad externa, que se refiere a la perspectiva que el exogrupo tiene sobre la situación de un grupo ajeno a él. Por otro, la (i)legitimidad interna, que hace referencia al juicio de legitimidad emitido por un grupo en cuestión respecto a su propia posición en la jerarquía social. Por ejemplo, volviendo al ejemplo de la imposibilidad de las mujeres de ejercer el derecho al voto, la legitimidad externa vendría dada por la opinión de los hombres (hasta qué punto la situación es justa o injusta) en relación al hecho de que otro grupo (i.e., las mujeres) no puedan ejercer su derecho al voto; mientras que la legitimidad interna sería el punto de vista de las propias mujeres sobre dicha situación de desventaja.

A pesar de que la fuente de procedencia de la legitimidad del orden social es un factor que ha sido poco estudiado, la opinión del propio grupo sobre su situación de desventaja, o lo que Spears et al. (2010) llaman legitimidad interna, es un factor muy relevante que afecta al grado en que las relaciones intergrupales se preservan o, por el contrario, son desafiadas (Spears et al., 2010). En este sentido, se ha demostrado que la percepción de ilegitimidad de un grupo respecto a su situación en el entramado social influye en la manera en la que reaccionan los individuos con respecto a dicha situación (Hersby, Jetten, Ryan y Schmitt, 2011; Jetten, Schmitt, Branscombe, Garza y Mewse, 2011). Específicamente, Hersby et al. (2011) encontraron que cuando el grupo conceptualizaba la discriminación que sufría como injusta e ilegítima y además percibía dicha discriminación

como generalizada, comparada con cuando era poco común, los participantes estaban más dispuestos a realizar más comportamientos en pro de la mejora y el progreso de los miembros del grupo. Este efecto de la generalización de la discriminación sufrida no afectó a las intenciones de los participantes cuando el grupo concibió la discriminación como legítima.

Parece lógico que la posición de cualquier grupo discriminado ante una situación de desventaja sea considerar que dicha situación es injusta. En este caso, es más probable que se lleve a cabo una lucha activa por alterar el orden social establecido (Tajfel y Turner, 1979) y, por lo tanto, que el grupo desaventado mejore su situación. Sin embargo, la literatura muestra que los grupos desfavorecidos no siempre rechazan o luchan contra el sistema que les perjudica. Cuando en 1931 se celebró en las Cortes españolas un debate para decidir si las mujeres estaban legitimadas para ir a las urnas, una conocida diputada, Victoria Kent, se posicionó en contra de otorgar el voto a las ciudadanas españolas de forma inmediata, argumentando que las mujeres no tenían la concienciación social y política necesarias para ejercer su derecho al voto responsablemente. Aunque, según ella, esta actitud estaba destinada a evitar un resultado político extremadamente conservador, lo cierto es que su opinión no estaba más que justificando y perpetuando la desventaja que sufrían las mujeres españolas de la época. Del mismo modo Jost (1997) encontró que las mujeres participantes en uno de sus estudios creían merecer sueldos más bajos que los participantes hombres por el mismo trabajo realizado.

Por tanto, tal como se ha puesto de manifiesto, en ocasiones los grupos de bajo estatus pueden justificar su propia desventaja y, en consecuencia, no actuar en contra de ella. Desde la teoría de la identidad social se proponen una serie de factores que pueden afectar a la predisposición del grupo subordinado para intentar cambiar su situación de desventaja respecto al grupo privilegiado como, por ejemplo, la permeabilidad de los grupos, las alternativas cognitivas disponibles al status quo establecido o la legitimidad atribuida a la situación desigual (Reicher, 2004), como hemos comentado anteriormente. Sin embargo, aún en situaciones en las que la desventaja es aceptada incluso por el propio grupo desfavorecido y que parecen abocadas al mantenimiento del status quo, ¿existe alguna posibilidad de cambio en pro de la igualdad y la equidad? La historia nos ha dejado numerosos ejemplos de cómo los cambios sociales han sido posibles incluso bajo circunstancias de discriminación justificada y estable a lo largo del tiempo. Estos cambios se han producido gracias a que determinados miembros de los grupos desfavorecidos cuestionaron la legitimidad de la situación a pesar de (o quizás debido a) la norma social establecida, como fue el caso de Martin Luther King o Clara Campoamor. Pero, ¿qué características tienen estos individuos que persiguen el cambio social por la igualdad en lugar de asumir la desventaja como justa, al igual que el resto de miembros del grupo desfavorecido? Este tipo de comportamientos de algunos individuos puede ser explicado desde la perspectiva de la

teoría de la categorización del yo y el liderazgo (Hogg, 1996; 2001). Desde esta teoría se entiende el liderazgo como un proceso grupal en el que es necesario que el líder sea concebido como un miembro prototípico del grupo a través de un proceso de “despersonalización”. Mediante este proceso los miembros dejan de ser percibidos como individuos únicos para pasar a ser concebidos en función de su prototipicidad. El hecho de ser un miembro prototípico conlleva que los individuos sean más atractivos socialmente para los miembros de dicho grupo, lo que se traduce en una mayor atención recibida por parte de los otros miembros y una tendencia a explicar el comportamiento del líder mediante atribuciones internas. Esto hace que sea percibido como un individuo carismático que posee las características de un buen líder (Hains, Hogg y Duck, 1997; ver también Hogg, Hains y Mason, 1998; Hogg y Reid, 2001). Sin embargo, otro de los factores relacionados con esta cuestión y en el que profundizamos en este trabajo es el nivel de identificación grupal que presentan los individuos.

La relevancia de la identificación grupal

Desde un punto de vista psicosociológico, un grupo es concebido como un conjunto de individuos que se perciben a sí mismos como miembros de una categoría social determinada (Tajfel y Turner, 1986). Así, las personas para sentirse parte de una categoría no necesitan interactuar con todos los miembros de la misma o tener objetivos interdependientes, sino simplemente percibirse a sí mismos como parte de dicha categoría (Tajfel, 1981).

Numerosas teorías influyentes en el campo de la Psicología Social han puesto de manifiesto que la pertenencia a los grupos afecta a las actitudes, comportamientos y a la forma en que los individuos perciben la realidad social (e.g., Tajfel, 1978; Turner, Hogg, Oakes, Reicher y Wetherell, 1987). En esta línea, la teoría de la identidad social desarrollada por Tajfel y Turner (1979) se refiere al término de *identidad social* para hacer referencia a la parte del auto-concepto que proviene de las categorías sociales o grupos a los que cada individuo pertenece. Con este nuevo concepto, se pretendía superar el dualismo individuo-sociedad para dar paso a un enfoque más psicosocial, alejado de la visión individualista que la perspectiva psicologista ofrecía sobre los comportamientos colectivos (Javaloy, 1993). Así, el estudio de este concepto ha contribuido a un mejor entendimiento de las relaciones intergrupales y los fenómenos políticos (Sabucedo, Durán y Alzate, 2010). La teoría de la identidad social asume que los individuos se esfuerzan por mantener un auto-concepto positivo y por preservar su autoestima. Por tanto, para la consecución de una identidad social positiva es necesario que el individuo evalúe los grupos a los que pertenece de forma positiva al compararlos con otros grupos. Así, la búsqueda de una distinción positiva con respecto a otros grupos se convierte en un objetivo para conseguir mantener una identidad social que contribuya a conservar un auto-concepto positivo.

Sin embargo, no todos los individuos se identifican en igual medida con los grupos a los que pertenecen, sino que su nivel de identificación viene determinado por aspectos como la satisfacción y los sentimientos positivos que el grupo provoca en el individuo o la solidaridad y el compromiso que se siente hacia los demás miembros del grupo, entre otros (Leach et al., 2008). Así, distinguimos entre aquellos miembros que se identifican con el grupo en mayor medida (altos identificados) y los que lo hacen en un menor grado (bajos identificados). Los altos identificados están más motivados para alcanzar una imagen positiva de su grupo (Tajfel, 1981) y, en general, actúan persiguiendo los mejores intereses para el colectivo, aunque esto en ocasiones implique perjudicar sus intereses personales (Haslam et al., 2006).

La literatura muestra que el nivel de identificación grupal determina también el tipo de respuestas que los individuos dan ante distintas situaciones intergrupales. Por ejemplo, Ellemers, Spears y Doosje (1997) mostraron que en comparación con las personas que se identificaban en menor medida con el grupo, los altos identificados percibían al endogrupo como más homogéneo y estaban más dispuestos a luchar por él incluso en situaciones menos amenazantes, en las que este tipo de conductas no eran tan necesarias. Estas percepciones respecto a la composición del grupo reflejan las distintas formas que los bajos y los altos identificados tienen de enfrentar la desventaja. Mientras que los primeros apuestan por una estrategia individual que les permita alejarse psicológicamente del grupo y diferenciarse de los otros miembros que lo componen (por ejemplo, concebir al endogrupo heterogéneamente facilitaría la percepción de que el bajo estatus del grupo se debe a los atributos negativos de algunos miembros, pero no de todos ellos), quienes se identifican con el grupo en mayor medida apuestan por una estrategia colectiva, que enfatiza el hecho de que todos los miembros se encuentran en la misma situación de desventaja (“estamos todos en el mismo barco”) y que es beneficiosa para el grupo en su conjunto. Además, la literatura muestra que la identificación grupal predice la participación en acciones colectivas (Klandermans, Sabucedo, Rodríguez y de Weerd, 2002; Van Zomeren, Postmes y Spears, 2008) y que los individuos menos comprometidos con el grupo están menos dispuestos a participar en este tipo de acciones (Ellemers, Spears y Doosje, 1999). Por ejemplo, De Weerd y Klandermans (1999) encontraron que la identificación grupal predecía positivamente la participación en protestas con un margen de tiempo superior a un año. Estos autores destacan que es el componente conductual (e.g., la pertenencia voluntaria a un grupo, es decir, por elección) de la identificación grupal aquel que parece estar involucrado en este proceso (Klandermans et al., 2002). En esta misma línea, otros trabajos también han hecho referencia a la necesidad de distinguir entre los distintos componentes o dimensiones insertos en el concepto de identificación grupal para diferenciar el efecto de cada uno de ellos (Sabucedo, Rodríguez-Casal y Fernández, 2001). Por ejemplo, las investigaciones encuentran que a la hora de participar en acciones colectivas es más relevante

la necesidad de sentirse miembro del grupo que la dimensión de diferenciación exogrupal (referente a la necesidad de establecer diferencias con los grupos a los que no pertenecemos, De Weerd y Klandermans, 1999; Sabucedo et al., 2001).

Por otro lado, estudios previos muestran que las personas más identificadas con el grupo están más influenciadas por él que los que se identifican en menor medida (Turner, 1991). En esta línea, numerosos trabajos muestran que la medida en la que los individuos aceptan y siguen las normas del grupo es contingente con el nivel de identificación grupal (McAuliffe, Jetten, Hornsey y Hogg, 2003; Postmes, Spears y Lea, 2000). De hecho, según Leach et al. (2008) uno de los componentes de la identificación grupal es el grado de prototypicalidad o estereotipicidad que los individuos se atribuyen a sí mismos y no hay miembro más prototípico que el que acepte y cumpla con las normas del grupo.

Por lo tanto, si quienes muestran los niveles de identificación grupal más altos son los que siguen las normas grupales en mayor medida, podríamos esperar que fueran justamente estos individuos quienes aceptaran la percepción de legitimidad que el propio grupo tiene respecto a su desventaja. Esto es, quienes se identifican en mayor medida con su grupo serían los más proclives a acatar la (i)legitimidad interna, que viene dada por el propio endogrupo, aunque dicha percepción justificara la situación desaventajada del grupo. Sin embargo, los individuos más identificados con su grupo tienen igualmente la motivación de velar por los intereses del grupo (e.g., Ellemers et al., 1997; Spears, Doosje y Ellemers, 1997) y están más dispuestos a luchar por una mejor posición en la jerarquía social (Stürmer y Simon, 2004). En esta situación, se presenta una encrucijada para los altos identificados en la que entran en conflicto distintas motivaciones e intereses. La cuestión entonces es si estos miembros, siempre leales al grupo, aceptarán la norma y asumirán la desventaja grupal cuando el propio grupo así lo haga o si, por el contrario, rechazarán la (i)legitimidad interna, cuando ésta justifique la desventaja que el grupo sufre.

Aceptando la norma del grupo, ¿a cualquier precio?

A pesar de que aquellos individuos que se identifican altamente con el grupo tienden a seguir las normas de éste en mayor medida, la literatura muestra que los altos identificados también pueden desviarse de la norma establecida bajo determinadas circunstancias (e.g., Morton, Postmes y Jetten, 2007). Específicamente, Morton et al. mostraron que los más identificados se comportaban presumiblemente de forma estratégica al apoyar a miembros del grupo que se desviaban de la norma, cuando dicha desviación podría suponer un beneficio para el grupo. En esta misma línea, algunos trabajos muestran que la inconformidad con el grupo puede conllevar consecuencias positivas (e.g., Postmes, Spears y Cihangir, 2001) y que la expresión de opiniones divergentes está positivamente relacionada con el compromiso hacia el grupo (e.g., Crane y Platow, 2010; Packer, 2008).

En relación a esta idea, el modelo del conflicto normativo (*Normative Conflict Model*; Packer, 2008) señala la importancia de la identificación grupal en el proceso de desviación de las normas grupales, así como trata de explicar bajo qué condiciones los altos identificados rechazan la norma grupal en lugar de aceptarla. En concreto, Packer (2008) propone que los altos identificados pueden llegar a desviarse de la norma cuando perciban una incoherencia entre dicha norma y sus creencias respecto a cómo el grupo debe comportarse, lo que se define como un conflicto normativo que el individuo está motivado para resolver. En concreto, este conflicto surge al percibir una discrepancia entre la norma grupal y otros aspectos de la identidad del individuo como, por ejemplo, sus valores personales. Según el modelo, esta inconsistencia ocasiona una valoración negativa de la conducta del grupo y promueve comportamientos que se alejan de la norma grupal.

El modelo propone que las personas altamente identificadas no conciben las normas grupales como meras guías comportamentales, sino que están motivadas para juzgar cuáles serán las repercusiones de dichas normas y se opondrán a ellas cuando sean evaluadas como perjudiciales para el grupo. Por lo tanto, es la intención de proteger y mejorar al grupo lo que lleva a los altos identificados a dejar de comportarse como miembros prototípicos que siguen las reglas grupales, desafiando así la norma establecida. En esta línea, se ha demostrado empíricamente que los miembros altamente identificados con el grupo están más dispuestos a desafiar una norma grupal tras pensar las razones por las cuales dicho estándar podría ser dañino para el grupo (Packer, 2007) y que estos individuos aceptan la norma del grupo en menor medida cuando ésta es percibida como perjudicial para el grupo (Packer y Chasteen, 2010).

Es importante resaltar que los altos identificados parecen comportarse de manera inconformista con el único objetivo de beneficiar al grupo (Packer, 2008; Packer y Chasteen, 2010). Resulta también útil distinguir entre este tipo de desviaciones de la norma y otras relacionadas con la desvinculación del grupo. En este sentido, Packer y Miners (2012) mostraron que la inconformidad expresada por los altos identificados no implicaba un menor compromiso con el grupo, a pesar de que la norma grupal estaba siendo desafiada. Sin embargo, la desviación de la norma por parte de los miembros menos identificados con el grupo sí implicó un alejamiento del grupo.

Por lo tanto, la disconformidad mostrada por quienes se encuentran altamente identificados persigue el objetivo de mejorar el grupo desde su interior y es concebida como un acto de lealtad hacia él. De hecho, el modelo del conflicto normativo predice que los altos identificados se muestran dispuestos a desafiar la norma cuando es percibida como dañina para el grupo en general, pero es menos probable que muestren desacuerdo con la norma por razones exclusivamente personales (Haslam et al., 2006; Zdaniuk y Levine, 2001). Esta predicción fue confirmada por Packer y Chasteen (2010) al encontrar que las expresiones de desacuerdo con el grupo por parte de los

altos identificados no estaban relacionadas con sus intereses personales mientras que sí lo estaban con los intereses grupales, cuando ambos no coincidían. En resumen, el modelo del conflicto normativo expone que la relación entre la identificación grupal y la aceptación de la norma grupal se revierte cuando dicha norma es perjudicial y dañina para el grupo. Por lo tanto, podemos esperar que en situaciones en las que el propio grupo desaventajado perciba su posición en la jerarquía social como justa, los altos identificados no acepten dicho juicio de legitimidad interna. No obstante, es necesario que este desacuerdo con el grupo se traduzca en acciones concretas para afrontar de forma activa la desventaja del grupo. Según la teoría de la identidad social (Tajfel y Turner, 1979), los individuos en general (y altos identificados en nuestro caso) podrían seguir distintas vías para luchar por una sociedad más igualitaria y conseguir así una mejor posición para el grupo con el que se encuentran identificados en la jerarquía social.

Tras el cambio social: de la disconformidad a la acción

El desacuerdo expresado por los altos identificados para mostrar su oposición a una norma que perjudica al grupo valdría de poco si no se hiciera algo al respecto para alterar dicha situación. Una de las vías más eficaz y directa para luchar contra la desventaja social es la competición social, definida como estrategias dirigidas a revertir la posición del endogrupo con respecto al exogrupo que goza de un mayor estatus (Tajfel y Turner, 1979). Estas estrategias generarán conflicto y antagonismo entre el grupo dominante y el subordinado, el cual considerará ilegítima su situación de desventaja y comenzará una lucha por los recursos.

Una de las formas más directas de competición social consiste en la realización de acciones colectivas que van dirigidas a mejorar las condiciones de un grupo en su totalidad (Tajfel y Turner, 1979; Wright, Taylor y Moghaddam, 1990). Dichos actos pueden tomar distintas formas: desde acciones moderadas y pacíficas enmarcadas dentro de las normas sociales aceptadas, como la recogida de firmas o las manifestaciones pacíficas; hasta actos más radicales y que infringen dichas normas, como por ejemplo acciones violentas o incluso el terrorismo (Wright et al., 1990).

A pesar de ser uno de los caminos más directos para alcanzar el cambio social, la literatura muestra que los individuos no siempre están dispuestos a llevar a cabo acciones colectivas para protestar por los problemas que les preocupan (e.g., Klandermans et al., 2002) y que tan solo un pequeño porcentaje de la población participa en acciones colectivas en beneficio de un colectivo en su conjunto (Rucht, 1994; Walsh y Warland, 1983). Por lo tanto, las variables que impulsan a los ciudadanos a llevar a cabo este tipo de acciones han sido objeto de diversas investigaciones (e.g., Klandermans, 1997) y en la actualidad contamos con numerosos trabajos que se hacen eco de cuáles son los factores estructurales y psicológicos que motivan a los

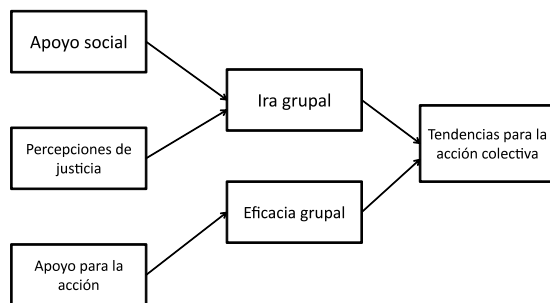
individuos para actuar colectivamente a favor del grupo (para una revisión ver Klandermans, 1997; para un meta-análisis ver Van Zomeren et al., 2008). Algunos investigadores han puesto el foco de atención en la influencia de variables relacionadas con el engranaje político de la sociedad. Por ejemplo, Javaloy, Rodríguez y Espelt (2001) destacan la relevancia del sistema político en la realización de acciones colectivas, ya que aspectos como una crisis política, la ausencia de represión y el apoyo de algún sector con poder, favorecen la aparición de las protestas colectivas. Estos autores también inciden en la importancia de aspectos más individuales como, por ejemplo, el activismo llevado a cabo en movimientos previos por los individuos o el contacto con las redes sociales relacionadas con el movimiento colectivo, entre otros (Javaloy et al., 2001).

Respecto a qué aspectos influyen en la elección de la acción que se va a llevar a cabo como acto de protesta, se han resaltado dos factores que influyen en dicha elección: la gravedad que la situación grupal tiene desde el punto de vista del individuo y la percepción de que el sistema ofrece posibles vías para poder canalizar las quejas o demandas del grupo (Sabucedo et al., 2010). Además, para embarcarse en acciones colectivas es necesario realizar atribuciones externas sobre la situación negativa del endogrupo, es decir, culpabilizar a otros grupos o individuos ajenos de los males que sufre el propio grupo (Sabucedo et al., 2010). Por ejemplo, retomando el ejemplo del movimiento por los derechos civiles que lideró Martin Luther King, en este caso se atribuía la responsabilidad de la situación vivida por las personas de color a la sociedad blanca dominante de la época.

A pesar de que los primeros trabajos especificaban que las acciones colectivas surgían como respuesta a situaciones reales y objetivas de desventaja (e.g., McCarthy y Zald, 1977), los estudios posteriores resaltaron la importancia de aspectos más subjetivos (e.g., la visión particular o la percepción de los individuos sobre la realidad social), aunque dichas apreciaciones no siempre estén en consonancia con las condiciones objetivas (e.g., Major, 1994; Postmes, Branscombe, Spears y Young, 1999). Uno de los modelos que analiza el papel de ciertos factores subjetivos en la puesta en práctica de acciones colectivas es el modelo de las dos rutas (*Dual Path Model*; Van Zomeren et al., 2008; Van Zomeren, Spears, Fischer y Leach, 2004), aproximación integrativa que se centra tanto en la influencia de las percepciones de justicia respecto a la situación del grupo, como en la influencia de las percepciones de apoyo social recibido desde el grupo para llevar a cabo acciones colectivas. Dichas percepciones de justicia reflejan hasta qué punto la posición que ocupa el grupo es percibida como legítima y merecida. Por su parte, el apoyo social hace referencia a las percepciones de cada individuo sobre la valoración que el grupo hace de la situación, así como a las percepciones de la disposición grupal a participar en acciones colectivas para cambiar dicha situación. Concretamente, este modelo distingue entre dos rutas complementarias que predicen la realización de acciones que atañen al grupo en

su conjunto. La primera ruta está basada en la emoción de “ira grupal” (es decir, ira que se experimenta por causas grupales y no individuales) provocada por la desventaja en la que se encuentra el grupo (por ejemplo, hasta qué punto los individuos experimentan ira al ver que su grupo de pertenencia sufre una desventaja respecto a otros). Esta variable está influenciada por las percepciones de justicia y de la valoración que el grupo hace de dicha situación, también llamado apoyo social. La inclusión del estudio de las emociones en este contexto se relaciona con la teoría de la emoción intergrupal (*Intergroup Emotion Theory*; Mackie, Devos y Smith, 2000; Smith, 1993), que establece que cuando los individuos se categorizan como miembros de un grupo, los eventos relacionados con dicho grupo son relevantes para un mismo y generan emociones y tendencias de acción asociadas a ellas (Smith, 1993). La segunda ruta que define el modelo hace referencia a la “eficacia grupal” percibida, definida como la capacidad del grupo para luchar unido y alcanzar una mejor posición en la escala social (es decir, hasta qué punto los individuos perciben que trabajando juntos y, por ejemplo, realizando una protesta o manifestación, el grupo será capaz de mejorar su posición). Este factor se ve afectado por la disposición percibida del grupo a realizar acciones colectivas o apoyo para la acción y está relacionado con la capacidad del grupo de solucionar sus propios problemas (Mummendey, Kessler, Klink y Mielke, 1999).

Figura 1
Modelo de las dos rutas (*Dual Path Model*; Van Zomeren et al., 2004).



En línea con el modelo de las dos rutas (Figura 1), la evidencia empírica muestra que la percepción de que el grupo es capaz de causar los efectos deseados predice la participación en acciones colectivas (Mummendey et al., 1999; Van Zomeren et al., 2004; ver Van Zomeren et al., 2008 para evidencia meta-analítica). Además, se ha demostrado que la eficacia grupal también tiene un efecto positivo en el nivel de identificación con el grupo (Van Zomeren, Leach y Spears, 2010).

En esta misma línea, en un trabajo posterior, Van Zomeren et al. (2010) también resaltan la influencia de la identificación grupal en el modelo de la identificación social para las acciones colectivas (*Social Identification Model of Collective Action*; Van Zomeren et al., 2008). A través de un trabajo meta-analítico, muestran que el nivel de identificación grupal no solo afecta directamente a la participación en acciones colectivas,

sino que también predice otros factores como son la justicia con la que se percibe la situación que experimenta el grupo o la eficacia grupal para cambiar la situación que se le atribuye al propio grupo. Más recientemente, el modelo dinámico de las dos rutas (*Dynamic Dual Path Way Model*; Van Zomeren, Leach y Spears, 2012) expone que al enfrentar la desventaja colectiva, los individuos llevan a cabo una evaluación primaria para conocer si dicha desigualdad es relevante o no para ellos. Si la respuesta es afirmativa, se lleva a cabo una evaluación secundaria en la que se detecta el agente culpable de la situación de desventaja, además de que se evalúa la capacidad del grupo para hacer frente a la situación. Según los autores, estamos ante un proceso dinámico ya que no solo las evaluaciones que los individuos hacen afectan a cómo afrontan la desventaja, sino que también el afrontamiento y las acciones llevadas a cabo retroalimentan las re-evaluaciones que los individuos hacen de la situación. Así, los individuos continuarán afrontando la situación de desventaja mientras que dichas re-evaluaciones lo consideren necesario (Lazarus, 1991). En esta misma línea, la literatura muestra que el apoyo a movimientos sociales también puede tener una función de afirmación de la identidad en situaciones de incertidumbre en las que ésta se ve amenazada (Simon, Trötschel y Dähne, 2008).

Conclusión

La literatura muestra que la percepción de legitimidad es un factor clave en la lucha contra la desigualdad social, ya que cuando las desventajas sociales son percibidas como legítimas los individuos tenderán a aceptar la desigualdad en mayor medida, en comparación con situaciones en las que la desventaja se etiqueta como ilegítima e injusta (Tajfel y Turner, 1979). Aunque este hecho podría perpetuar las situaciones de desigualdad social cuando éstas son justificadas por los propios grupos desaventajados, la literatura muestra que aquellos individuos que se identifican con el grupo en mayor medida tienen la capacidad de oponerse a la norma grupal cuando ésta se percibe como dañina para el grupo (Packer, 2008). En este sentido, se destaca el papel de la identificación grupal con el grupo de pertenencia en la lucha por la igualdad, ya que niveles más altos de identificación están relacionados con una mayor predisposición a realizar acciones colectivas con el objetivo de mejorar la posición del grupo en la jerarquía social (e.g., Klandermans et al., 2002; Van Zomeren et al., 2008).

Sin embargo, a pesar de la gran relevancia de las percepciones de legitimidad y de la identidad social a la hora de embarcarse en la realización de acciones colectivas, es importante también el papel de otros factores como el contexto político de la sociedad (Javaloy et al., 2001) o la percepción de que el grupo es capaz de conseguir un cambio a través de sus acciones (e.g., Van Zomeren et al., 2004). En línea con este último punto, los individuos pueden seguir distintas rutas que llevan a la realización (o al menos, a la intención de realizar) acciones colectivas: se ha demostrado la existencia de una vía basada

justamente en la percepción de que el grupo es suficientemente eficaz para conseguir un cambio, así como la existencia de otra vía relacionada con la ira grupal provocada por la situación de desventaja sufrida por el grupo (Van Zomeren et al., 2004).

En conclusión, aún cuando la desigualdad social sea aceptada por los grupos discriminados, los altos identificados son potenciales agentes de cambio social para la consecución de una sociedad más justa e igualitaria.

Referencias

1. Caddick, B. (1982). Perceived illegitimacy and intergroup relations. En H. Tajfel (Ed.), *Social identity and intergroup relations* (pp. 137-154). Cambridge: Cambridge University Press.
2. Crane, M. F. y Platow, M. J. (2010). Deviance as adherence to injunctive group norms: The overlooked role of social identification in deviance. *British Journal of Social Psychology*, 49, 827-847. <http://dx.doi.org/10.1348/014466609X481416>
3. De Weerd, M. y Klandermans, B. (1999). Group identification and social protest: Farmer's protest in the Netherlands. *European Journal of Experimental Social Psychology*, 29, 1073-1095. [http://dx.doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-0992\(199912\)29:8<1073::AID-EJSP986>3.0.CO;2-K](http://dx.doi.org/10.1002/(SICI)1099-0992(199912)29:8<1073::AID-EJSP986>3.0.CO;2-K)
4. Doosje, B., Spears, R. y Koomen, K. (1995). When bad isn't all bad: The strategic use of sample information in generalization and stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 642-655. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.69.4.642>
5. Ellemers, N. (1993). The influence of social-structural variables on identity management strategies. En W. Stroebe y M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology* (Vol. 4, pp. 27-57). Chichester, England: Wiley.
6. Ellemers, N., Spears, R. y Doosje, B. (1997). Sticking together or falling apart: Ingroup identification as a psychological determinant of group commitment versus individual mobility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 617-626. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.72.3.617>
7. Ellemers, N., Spears, R. y Doosje, B. (1999). *Social identity: Context, commitment, content*. Oxford: Blackwell.
8. Ellemers, N., Wilke, H. y Van Knippenberg, A. (1993). Effects of the legitimacy of low group or individual status on individual and collective identity enhancement strategies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 766-778. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.64.5.766>
9. Hains, S. C., Hogg, M. A. y Duck, J. M. (1997). Self-categorization and leadership: Effects of group prototypicality and leader stereotypicality. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 1087-1100. <http://dx.doi.org/10.1177/01461672972310009>
10. Haslam, S. A., Ryan, M. K., Postmes, T., Spears, R., Jetten, J. y Webley, P. (2006). Sticking to our guns: Social identity as a basis for the maintenance of commitment to faltering organizational projects. *Journal of Organizational Behavior*, 27, 607-628. <http://dx.doi.org/10.1002/job.370>
11. Hersby, M. D., Jetten, J., Ryan, M. K. y Schmitt, M. T. (2011). Responding to group-based discrimination: The impact of social structure on willingness to engage in mentoring. *Group Processes and Intergroup Relations*, 14, 319-335.
12. Hogg, M. A. (1996). Intragroup processes, group structure and social identity. En W. P. Robinson (Ed.), *Social groups and identities: Developing the legacy of Henri Tajfel* (pp. 65-93). Oxford: Butterworth-Heinemann.
13. Hogg, M. A. (2001). A social identity theory of leadership. *Personality and Social Psychology Review*, 5, 184-200. <http://dx.doi.org/10.1177/1368430210384417>
14. Hogg, M. A., Hains, S. C. y Mason, I. (1998). Identification and leadership in small groups: Salience, frame of reference, and leader stereotypicality effects on leader evaluations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 1248-1263. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.75.5.1248>
15. Hogg, M. A. y Reid, S. A. (2001). Social identity, leadership, and power. En A. Y. Lee-Chai y J. A. Bargh (Eds.), *The use and abuse of power: Multiple perspectives on the causes of corruption* (pp. 159-180). Philadelphia: Psychology Press.
16. Hornsey, M. J., Spears, R., Cremers, I. y Hogg, M. A. (2003). Relations between high and low power groups: The importance of legitimacy. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, 216-222. <http://dx.doi.org/10.1177/0146167202239047>
17. Javaloy, F. (1993). El paradigma de la identidad social en el estudio del comportamiento colectivo y de los movimientos sociales. *Psicothema*, 5, 277-286.
18. Javaloy, F., Rodríguez, A. y Espelt, E. (2001). *Comportamiento colectivo y movimientos sociales*. Madrid: Prentice Hall.
19. Jetten, J., Schmitt, M. T., Branscombe, N. R., Garza, A. A. y Mewse, A. J. (2011). Group commitment in the face of discrimination: The role of legitimacy appraisals. *European Journal of Social Psychology*, 41, 116-126. <http://dx.doi.org/10.1002/ejsp.743>
20. Jost, J. T. (1997). An experimental replication of the depressed entitlement effect among women. *Psychology of Women Quarterly*, 21, 387-393. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1471-6402.1997.tb00120.x>
21. Klandermans, B. (1997). *The social psychology of protest*. Oxford: Blackwell.
22. Klandermans, B., Sabucedo, J. M., Rodríguez, M. y De Weerd, M. (2002). Identity processes in collective action participation: Farmers' identity and farmers' protest in the Netherlands and Spain. *Political Psychology*, 23, 235-251. <http://dx.doi.org/10.1111/0162-895X.00280>
23. Lazarus, R. S. (1991). *Emotion and adaptation*. Oxford University Press.

24. Leach, C. W., Van Zomeren, M., Zebel, S., Vliek, M. L. W., Pennekamp, S. F., Doosje, B. et al. (2008). Group-level self-definition and self-investment: A hierarchical (multi-component) model of in-group identification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95, 144-165. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.95.1.144>
25. Mackie, D. M., Devos, T. y Smith, E. R. (2000). Inter-group emotions: Explaining offensive action tendencies in an inter-group context. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 602-616. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.79.4.602>
26. Major, B. (1994). From social inequality to personal entitlement: The role of social comparisons, legitimacy appraisals, and group membership. En M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 26, pp. 293-355). San Diego, CA: Academic Press.
27. McAuliffe, B. J., Jetten, J., Hornsey, M. J. y Hogg, M. A. (2003). Individualist and collectivist norms: When it's OK to go your own way. *European Journal of Social Psychology*, 33, 57-70. <http://dx.doi.org/10.1002/ejsp.129>
28. McCarthy, J. D. y Zald, M. N. (1977). Resource mobilization and social movements: A partial theory. *American Journal of Sociology*, 82, 1212-1241. <http://dx.doi.org/10.1086/226464>
29. Morton, T. A., Postmes, T. y Jetten, J. (2007). Playing the game: When group success is more important than downgrading deviants. *European Journal of Social Psychology*, 37, 599-616. <http://dx.doi.org/10.1002/ejsp.385>
30. Mummendey, A., Kessler, T., Klink, A. y Mielke, R. (1999). Strategies to cope with negative social identity: Predictions by social identity theory and relative deprivation theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 229-245. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.76.2.229>
31. Packer, D. J. (2007). On being both with us and against us: Preliminary tests of a normative conflict model of dissent. Tesis Doctoral. Universidad de Toronto.
32. Packer, D. J. (2008). On being both with us and against us: A normative conflict model of dissent in social groups. *Personality and Social Psychology Review*, 12, 50-72. <http://dx.doi.org/10.1177/1088868307309606>
33. Packer, D. J. y Chasteen, A. L. (2010). Loyal deviance: Testing the normative conflict model of dissent in social groups. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36, 5-18. <http://dx.doi.org/10.1177/0146167209350628>
34. Packer, D. J. y Miners, C. T. H. (2012). At the first sign of trouble or through thick and thin? When nonconformity is and is not disengagement from a group. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48, 316-322. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jesp.2011.10.002>
35. Postmes, T., Branscombe, N. R., Spears, R. y Young, H. (1999). Comparative processes in personal and group judgments: Resolving the discrepancy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 320-338. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.76.2.320>
36. Postmes, T., Spears, R. y Cihangir, S. (2001). Quality of decision making and group norms. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 918-930. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.80.6.918>
37. Postmes, T., Spears, R. y Lea, M. (2000). The formation of group norms in computer-mediated communication. *Human Communication Research*, 26, 341-371. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-2958.2000.tb00761.x>
38. Reicher, S. (2004). The context of social identity: Domination, resistance, and change. *Political Psychology*, 25, 921-945. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-9221.2004.00403.x>
39. Rucht, D. (1994). *Modernisierung und neue soziale Bewegungen [Modernization and new social movements]*. Frankfurt: Campus.
40. Sabucedo, J. M., Durán, M. y Alzate, M. (2010). Identidad colectiva movilizadora. *Revista de Psicología Social*, 25, 189-201. <http://dx.doi.org/10.1174/021347410791063822>
41. Sabucedo, J. M., Rodríguez-Casal, M. y Fernández, C. (2001). Identificación grupal, eficacia y protesta política. *Psicología Política*, 23, 85-95.
42. Simon, B., Trötschel, R. y Dähne, D. (2008). Identity affirmation and social movement support. *European Journal of Social Psychology*, 38, 935-946. <http://dx.doi.org/10.1002/ejsp.473>
43. Smith, E. R. (1993). Social identity and social emotions: Toward new conceptualizations of prejudice. En D. M. Mackie y D. L. Hamilton (Eds.), *Affect, cognition, and stereotyping: Interactive processes ingroup perception* (pp. 297-315). San Diego, CA: Academic Press.
44. Spears, R., Doosje, B. y Ellemers, N. (1997). Self-stereotyping in the face of threats to group status and distinctiveness: The role of group identification. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 538-553. <http://dx.doi.org/10.1177/0146167297235009>
45. Spears, R., Greenwood, R. M., de Lemus, S. y Sweetman, J. (2010). Legitimacy, social identity, and power. En A. Guinote y T. K. Vescio (Eds.), *The social psychology of power* (pp. 251-283). New York: The Guilford Press.
46. Stürmer, S. y Simon, B. (2004). Collective action: Towards a dual pathway model. En W. Stroebe y M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology* (Vol. 15, pp. 59-99). Hove: Psychology Press.
47. Tajfel, H. (1978). Interindividual behaviour and intergroup behaviour. En H. Tajfel (Ed.), *Differentiation between social groups* (pp. 27-60). New York: Academic Press.
48. Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories*. Cambridge: Cambridge University Press.
49. Tajfel, H. y Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. En W. G. Austin y S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations* (pp. 33-47). Monterrey, CA: Brooks Cole.
50. Tajfel, H. y Turner, J. C. (1986). The social identity theory of inter-group behavior. En S. Worchel y W. G. Austin (Eds.), *Psychology of intergroup relations* (pp. 7-24). Chi-

- cago: Nelson-Hall.
51. Turner, J. C. (1991). *Social influence*. Milton Keynes, UK: Open University Press.
 52. Turner, J. C. y Brown, R. (1978). Social status, cognitive alternatives, and intergroup relations. En H. Tajfel (Ed.), *Differentiation between social groups: Studies in the social psychology of intergroup relations* (pp. 201-234). London: Academic Press.
 53. Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. J., Reicher, S. D. y Wetherell, M. S. (1987). *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*. Oxford: Blackwell.
 54. Tyler, T. R. (2000). Social justice: outcome and procedure. *International Journal of Psychology*, 35, 117-125. <http://dx.doi.org/10.1080/002075900399411>
 55. Tyler, T. R. (2006). Psychological perspectives on legitimacy and legitimation. *Annual Review of Psychology*, 57, 375-400. <http://dx.doi.org/10.1146/annurev.psych.57.102904.190038>
 56. Van Zomeren, M., Leach, C. W. y Spears, R. (2010). Does group efficacy increase group identification? Resolving their paradoxical relationship. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46, 1055-1060. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jesp.2010.05.006>
 57. Van Zomeren, M., Leach, C. W. y Spears, R. (2012). Protesters as "passionate economists": A dynamic dual pathway model of approach coping with collective disadvantage. *Personality and Social Psychology Review*, 16, 180-199. <http://dx.doi.org/10.1177/1088868311430835>
 58. Van Zomeren, M., Postmes, T. y Spears, R. (2008). Toward an integrative social identity model of collective action: A quantitative research synthesis of three socio-psychological perspectives. *Psychological Bulletin*, 134, 504-535. <http://dx.doi.org/10.1037/0033-2909.134.4.504>
 59. Van Zomeren, M., Spears, R., Fischer, A. H. y Leach, C. W. (2004). Put your money where your mouth is! Explaining collective action tendencies through group-based anger and group efficacy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 649-664. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.87.5.649>
 60. Walsh, E. y Warland, R. H. (1983). Social movement involvement in the wake of a nuclear accident: Activists and free riders in the Three Mile Island area. *American Sociological Review*, 48, 764-781. <http://dx.doi.org/10.2307/2095324>
 61. Wilkinson, R. y Pickett, K. (2009). *Desigualdad. Un análisis de la (in)felicidad colectiva*. Madrid: Turner.
 62. Wright, S. C., Taylor, D. M. y Moghaddam, F. M. (1990). The relationship of perceptions and emotions to behavior in the face of collective inequality. *Social Justice Research*, 4, 229-250. <http://dx.doi.org/10.1007/BF01048399>
 63. Yzerbyt, V., Corneille, O. y Estrada, C. (2001). The interplay of naive theories and entitativity from the outsider and the insider perspectives. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5, 141-155. http://dx.doi.org/10.1207/S15327957PSPR0502_5
 64. Zdaniuk, B. y Levine, J. M. (2001). Group loyalty: Impact of members' identification and contributions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, 502-509. <http://dx.doi.org/10.1006/jesp.2000.1474>

Fecha de recepción: 12 de septiembre, 2103

Fecha de recepción de la versión modificada: 7 de noviembre, 2013

Fecha de aceptación: 15 de noviembre, 2013