

(Deconstruir) la imagen del enemigo

Alicia Barbero Domeño
Carles Vidal Novellas
Cécile Barbeito Thonon
Irene Santiago Santiago

Escola de Cultura de Pau
(Universidad Autónoma de Barcelona)

Escola de Cultura de Pau
Facultad de Ciencias de la Educación. Edificio G-6
Universidad Autónoma de Barcelona
08193 Bellaterra (Barcelona)
España
Tel: + 34 93 581 24 14
Fax: + 34 93 581 3294

Alicia Barbero Domeño
Carles Vidal Novellas
Cécile Barbeito Thonon
Irene Santiago Santiago

Programa de educación para la paz
Escola de Cultura de Pau

Bellaterra (Cerdanyola del Vallès), marzo 2006.

La Escola de Cultura de Pau pone sus publicaciones de educación para la paz al alcance de todo el mundo. Para obtenerlas, las podéis descargar de la página web <http://www.escolapau.org/castellano/programas/educacion.htm>, o bien pidiendo subscribiros a nuestra lista de distribución a: educacioxpau@grups.pangea.org.

Presentación y objetivos educativos

Os presentamos el tercer volumen de los "Cuadernos de Educación para la Paz", esta versión sobre la imagen del enemigo.

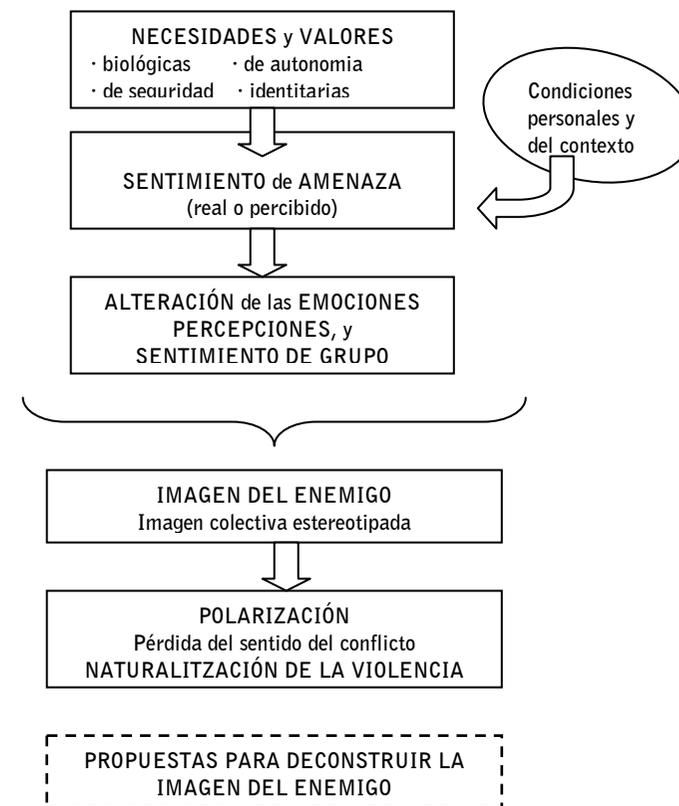
Los objetivos de este cuaderno son:

- Ayudar a entender las implicaciones que tiene la imagen del enemigo en nuestras percepciones i como incide en el conflicto
- Proponer formas de deconstruir esta imagen del enemigo

Cuando hablamos del enemigo, nos estamos refiriendo tanto a la otra parte en un contexto de conflicto armado (nivel macrosocial), como a la relación entre dos personas o grupos diferentes, etc. (nivel microsocia). Todos los ejercicios, por tanto, pueden ser instrumento para hacer reflexionar sobre estos dos niveles: los conflictos entre sociedades o países y los conflictos entre grupos o colectivos de diferentes culturas, valores, etc.

La estructura que desarrolla el cuaderno es la siguiente:

- Todas las personas tenemos una serie de necesidades, que pueden ser biológicas, de autonomía, de seguridad o relacionadas con el respeto a la identidad o a los valores que vamos construyendo a lo largo de los años (1. Introducción: Para crear un enemigo).
- A veces sentimos que el 'otro' (un grupo diferente al mío) amenaza este sistema de necesidades y valores, y algunas condiciones personales o del contexto nos pueden predisponer a ver a los demás como enemigos (2. ¿Qué nos hace percibir al otro como enemigo?).
- La imagen del enemigo nos genera emociones (como el miedo, la rabia o el odio), consideraciones valorativas (estereotipos o prejuicios), y reacciones de grupo (alejamiento progresivo de un grupo del otro) (3. Procesos implicados en la imagen del enemigo).
- Ante estas situaciones podemos incluso llegar a ejercer la violencia y así imposibilitar que los conflictos se puedan resolver de forma constructiva (4. La imagen del enemigo en el conflicto).
- Por esta razón proponemos acabar con sugerencias y actividades que contribuyen a reducir la influencia de la imagen del enemigo (5. Propuestas para deconstruir la imagen del enemigo).



Mientras que la parte teórica está dirigida a un público adulto (educadoras y educadores), las actividades están pensadas para chic@s de a partir de 14 -15 años. A partir de aquí, la persona educadora las puede adaptar como mejor le parezca.

1. Introducción: Para crear un enemigo

Y desde entonces soy porque tú eres.
Y desde entonces eres, soy y somos.
Y por amor seré, serás, seremos.
Pablo Neruda

ACTIVIDAD: Amigo/enemigo

Intención educativa: Observar las percepciones del grupo sobre el significado de algunas palabras.

Tiempo estimado: 50 minutos.

Desarrollo: El poema de Sam Keen "Para crear un enemigo" que encontraréis en la página 11 inicia con los versos "Toma un lienzo en blanco". Es el momento, pues, de situarnos delante de un papel en blanco y mostrar lo que entendemos por un amigo y un enemigo. En un primer momento se pide a cada alumn@ que divida en dos una hoja en blanco y que ilustre con un dibujo una imagen que identifique con el concepto de amigo y otra que identifique con el concepto de enemigo. Posteriormente se divide el aula en pequeños grupos (de 6 a 10 personas por grupo). Se pide a mitad de grupos que seleccionen uno de los dibujos que hacen referencia al concepto de amigo y que entre todas las personas del grupo elaboren con sus cuerpos una imagen estática que intente reflejar este concepto. A la otra mitad se les pide que preparen una imagen de lo que entienden por enemigo. Se les deja unos minutos para prepararlo (con 3 minutos es suficiente, puesto que la espontaneidad es un factor importante).

Se pide a un primer grupo que represente su imagen mientras el resto de grupos la observan y valoran. Se anima a los participantes observadores a comentar qué les sugiere la imagen, y qué sentimientos o emociones les provoca. Uno después de otro, cada grupo representa su imagen y el gran grupo las observa y las valora. Finalmente y antes de hacer la evaluación, colgaremos todos los dibujos en un lugar visible del aula. Es importante que el educador recoja las impresiones surgidas para poder incluirlas en el momento de la evaluación y de introducir contenidos.

Evaluación: ¿Ha sido fácil o difícil hacer los dibujos? ¿Y pensar la imagen? ¿Han salido muchas o pocas posibilidades diferentes? ¿Nos es más fácil imaginar imágenes de amigo o de enemigo? ¿Por qué? ¿Nos es fácil identificar emociones? ¿Cuáles han surgido en unas imágenes y cuáles en las otras? Establecer un listado paralelo de las palabras que se hayan vinculado a los dos conceptos (por ejemplo: odio, miedo, discriminación...).

Fuente: Escola de Cultura de Pau

Antes de empezar a hablar de la llamada construcción de la imagen del enemigo, hace falta que compartamos algunas ideas sobre las palabras clave.

De forma simplificada podemos definir la IMAGEN DEL ENEMIGO como aquel proceso que, por el hecho de sentir que una persona o un grupo de personas diferentes amenazan nuestras necesidades y valores, nos hace verlos de forma distorsionada y nos lleva a discriminarlos, excluirllos, o incluso eliminarlos.

Pero, ¿qué es lo que nos hace sentir amenazados por el otro? Intentaremos dar respuesta en tres partes:

a. ¿Cuáles son nuestras necesidades y valores?

Tod@s tenemos una serie de necesidades más o menos básicas jerarquizadas de acuerdo con su importancia y que motivan nuestras conductas. De su satisfacción o no dependerá el desarrollo de nuestra personalidad. Así podemos entender que algunas de estas necesidades básicas pueden ser:

- Las necesidades biológicas: Son aquellas sin las cuales no podríamos vivir. Si estas no están satisfechas, ninguna de las otras tiene sentido. Estamos hablando de poder comer o beber. Este derecho, logrado por la gran mayoría de la población en nuestro país, es desgraciadamente un lujo para buena parte de la población mundial.

- La seguridad: Más allá de la seguridad que nos da poder cubrir los mínimos biológicos (lo que vendría a ser la seguridad alimentaria), en este punto nos referimos a la necesidad de sentir que nuestra integridad física o incluso nuestra vida no corren peligro. Aquellas situaciones que nos permiten vivir sin el miedo a ser agredidos físicamente y de que no disfrutan buena parte de los habitantes de países en conflicto armado o en situación de tensión social.

- La autonomía: Hace referencia a las condiciones que nos permiten desarrollarnos como personas: la libertad de expresión, de asociación o de movilidad, la posibilidad de tener un trabajo estable, con un sueldo suficiente y que nos permita disponer de tiempo de ocio, etc. A menudo estas condiciones dependen tanto del nivel de desarrollo de los países como del marco legal que desarrolla cada estado por garantizarlas en mayor o menor grado.

- El respeto a la identidad: Este es el concepto que respondería a la pregunta "¿quien soy?": Es la idea que cada cual tenemos de nosotros mismos, pero que a la vez depende absolutamente del otro y de mi relación con l@s demás. Aparecen algunas comunidades de referencia en las cuales me incluyo o de las cuales me excluyo: los de un pueblo, una familia, un equipo de fútbol, etc. Además, la identidad es cambiante. Yo no me defino hoy del mismo modo que lo hacía hace cuatro años, ni

me defino igual delante de diferentes personas. La necesidad de desarrollar la identidad propia de forma libre también ha sido recogida como un derecho.

Cómo hemos visto, el grado de satisfacción de estas necesidades varía mucho país a país, y puede variar incluso de una persona a otra, dependiendo de la percepción de cada cual de lo que son sus necesidades. Así, una persona puede sentir que tiene las necesidades básicas cubiertas mientras que otra, en una misma situación, sienta amenazada su seguridad, su identidad, etc.

Además, todas las personas nos regimos por un sistema de valores. Entendemos por VALORES un "horizonte de sentido" que encuentra su significado en la interacción entre las personas. Estamos ante un sistema que tradicionalmente ha sido aprendido a través de la escuela, la familia o la Iglesia, y que ahora también se transmite a través de los medios audiovisuales. A la vez, y como pasa con las necesidades, cuando sentimos que este sistema jerárquico de las cosas que valoramos es cuestionado por l@s demás, podemos sentirnos amenazados e iniciar el proceso que nos llevará a una percepción desfavorable de este otro. Hay que matizar que este sentimiento de amenaza no siempre lleva directamente a ver al otro como un enemigo (ved el apartado 2). En este sentido también pueden jugar un papel capital las generalizaciones cuando se refieren a todo un colectivo, un país, una etnia, etc.

b. ¿Por qué sentimos que el otro amenaza nuestras necesidades?

La vida en sociedad comporta una relación entre yo y el otro. Cuando los grupos de referencia entran en contacto, cuando se encuentran las diferencias, es normal que aparezcan algunos conflictos (no necesariamente violencia). Cuando garantizar las necesidades o los intereses de un@s es incompatible con garantizar las necesidades de otr@s es cuando aparece el conflicto.

Este conflicto se puede encarar de forma competitiva, adoptando unas relaciones con el otro basadas en la rivalidad, o bien los vínculos se pueden establecer de acuerdo con relaciones de empatía, cooperación o voluntad negociadora. Pero para encarar un conflicto de forma cooperativa hacen falta unas condiciones previas, como la predisposición a cooperar, tener habilidades para hacerlo, conocer bien la otra persona, o tener confianza. Cuando estas condiciones no se dan, cuando no conocemos la persona con quien tenemos el conflicto o esta nos genera desconfianza, nos dejamos llevar por los estereotipos o prejuicios y lo más probable es que tomemos la vía competitiva de abordar los conflictos.

Es en este segundo caso, en caso de desconocer al otro, cuando percibiremos la falta de garantías para satisfacer nuestras necesidades básicas como una amenaza. Cuando se introduce un aspecto emocional como el sentimiento de amenaza, es comprensible que nuestra ambición, el miedo a confrontar nuestros valores y

creencias y a perder o recuperar una situación de poder, pueda comportar, que no justificar, la aparición de sentimientos como el odio, la envidia, la ambición... Estos son sentimientos que se dirigen hacia una persona, grupo, institución o país ante el cual nos sentimos amenazados, ya sea por motivos políticos, económico y/o afectivos.

A menudo estos sentimientos alteran nuestras percepciones y es en este punto que empezamos a ver al otro como un obstáculo para la satisfacción de nuestras necesidades. Ante esta situación podemos verlo como un adversario con intereses contrarios o incluso incompatibles, pero que tengo que respetar, o bien como un enemigo por quien no siento ninguna compasión ni respeto, y por lo tanto a eliminar.

c. Pero... ¿quién es este otro?

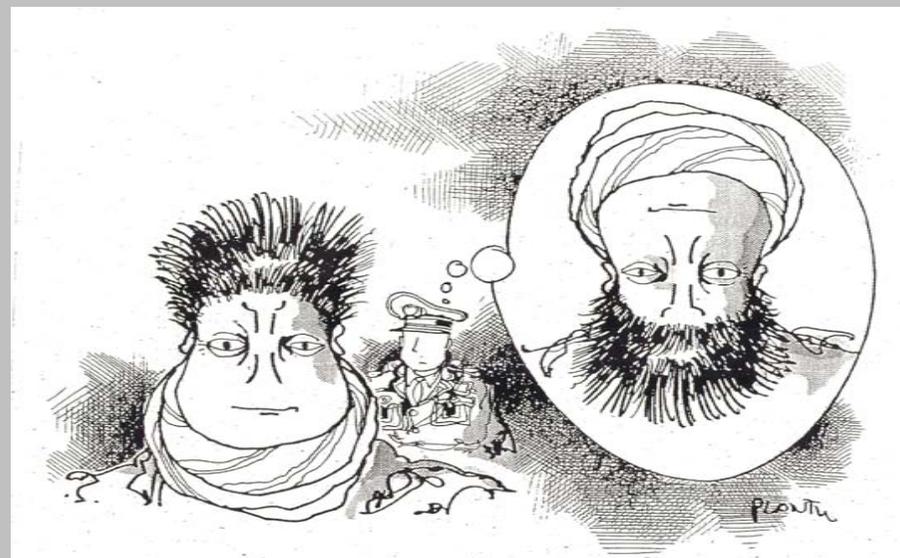
Y resulta que nos encontramos ante el miedo de perder, o de dejar de ganar, delante del desconocido, el diferente, el extranjero, el inmigrante, el otro. ¿Pero quién es este otro y cuando se convierte en mi enemigo?

ACTIVIDAD: ¿Qué ves?

Intención educativa: Entender la influencia de las percepciones sobre las personas.

Tiempo estimado: 20 minutos.

Desarrollo: Se pide a l@s participantes que presten atención y reflexionen sobre la imagen que os proponemos a continuación:



Evaluación: ¿Qué significado habéis encontrado en el dibujo? ¿Creéis que a menudo se producen identificaciones similares en vuestro entorno? ¿Por qué creéis que se producen? ¿Se os ocurre como podríamos romperlas? Podéis recuperar la propuesta de trabajar sobre la base del teatro imagen o realizar una pequeña representación teatral a partir de la idea que genera la viñeta.

Fuente: Escola de Cultura de Pau / Dibujo de Plantu, publicado en Le Monde.

El OTRO es la persona (o el grupo) de quien nos sentimos diferentes.

Todas las personas somos diferentes desde muchos puntos de vista: edad, sexo, características físicas, orientación sexual, personalidad, aficiones, nivel de vida, creencias... pero estas diferencias no deberían preocuparnos. Podemos ver y vivir la diferencia existente entre las personas como una fuente de enriquecimiento personal y social cuando esta pluralidad se articula en base a relaciones cooperativas y solidarias. En otros casos, en cambio, podemos ver la diferencia como amenazadora.

El otro, pues, podrá ser 'un amigo', un 'no amigo' o un 'enemigo' según mi aceptación o rechazo de la diferencia. Diferenciamos el no amigo del enemigo, entendiendo que no se puede ser amigo de todo el mundo, pero que esto no supone que vemos estas personas como enemigas. El hecho de ver al otro como enemigo es un paso más allá de tener estereotipos y prejuicios y supone, como acabamos de decir, ver la diferencia como una amenaza. Ver al otro como un enemigo comporta toda una serie de reacciones psicológicas (ved la parte 3) que a menudo no se accionan cuando el otro es 'un no amigo'.

	Amigo	No amigo	Enemigo
¿Qué tipo de relación tengo con el otro?	Cooperativa o negociadora	Negociadora	Competitiva
¿Cómo actúo ante el otro diferente a mi?	Veo la diferencia como una fuente de enriquecimiento	Tengo estereotipos y prejuicios sobre él ¹	Veo la diferencia como una amenaza a mis necesidades

A la vez, se acepta que esta diversidad lleva como consecuencia algunas desigualdades y la aparición de conflictos. Así la DESIGUALDAD supondría la versión afectiva y valorativa de la diferencia. Algunas de las variables de la diversidad están sujetas –aparentemente de forma inevitable– a juicios de valor, a escalas de atracción o rechazo. Cuando estos juicios conducen a un comportamiento que usa la desigualdad por justificar la exclusión es cuando podemos hablar de DISCRIMINACIÓN.

¹Vegeu la part 3. d'aquest quadern

Ya hemos intentado juntar las piezas del rompecabezas. Ahora nos gustaría que leyerais en voz alta este poema y que reflexionais conjuntamente sobre su contenido.

La creación del enemigo

Para crear un enemigo toma un lienzo en blanco y esboza sobre él las figuras de hombres, mujeres y niños.

(...)

Dibuja en el rostro de tu enemigo la envidia, el odio, la crueldad que no te atreves a admitir como propias.

Ensombrece todo asomo de simpatía en sus rostros.

(...)

Deforma su sonrisa

hasta que parezca el aspecto tenebroso de una mueca de crueldad.

Arranca la piel de sus huesos

hasta que asome el esqueleto inerme de la muerte.

Exagera cada rasgo

hasta transformar a cada ser humano

en una bestia, una alimaña, un insecto.

Llena el fondo del cuadro

con todos los demonios y figuras malignas

que alimentan nuestras pesadillas ancestrales.

Cuando hayas acabado el retrato de tu enemigo

podrás matarlo y descuartizarlo

sin sentir vergüenza ni culpa alguna.

Porque entonces lo que destruirás

se habrá convertido en un enemigo de Dios

o en un obstáculo para la sagrada dialéctica de la historia.

Sam Keen

2. ¿Qué nos hace percibir al otro como un enemigo?

Tal como acabamos de ver, hay diferencias entre las personas que no nos suponen necesariamente un problema. Hay veces, en cambio, que una persona diferente de nosotros acaba convirtiéndose en enemiga. También hemos visto en el apartado anterior que ante una misma situación, algunas personas pueden sentir que tienen las necesidades cubiertas mientras que otras se sienten amenazadas. ¿Cuáles son los factores que nos predisponen a un@s más que a otr@s a ver al diferente como un enemigo?

Muchas veces se debe a la conexión entre unas condiciones concretas de las personas y de la relación con los demás (elementos personales y microsociales) y unas condiciones especiales del contexto en el que vivimos (elementos macrosociales). Vamos por pasos:

Yo y como me relaciono con l@s demás

- Sentirse una persona insegura
- Tener dificultad para aceptar a personas diferentes
- No expresar las propias emociones y sentimientos a través de la palabra
- Utilizar canales destructivos para resolver conflictos

Las condiciones del contexto

- Existencia de un entorno o historia no resuelto/a
- Actuación de un líder de grupo que justifica la violencia
- Reacción a actos violentos
- Medios de comunicación
- Políticas estatales polarizadoras

a. Yo y cómo me relaciono con l@s demás

Algunas características de las personas, de nosotr@s mism@s, favorecen que tengamos tendencia a vernos amenazados por el otro. ¿Cuáles son estas características?

ACTIVIDAD: La búsqueda del otro

Objetivo: Comprender los elementos personales que nos lleven a percibir la diferencia como enemiga.

Tiempo estimado: 20 minutos.

Material necesario: Vendas para los ojos, obstáculos de tamaños y materias diferentes.

Desarrollo: El grupo se distribuye por parejas. Cada miembro se situará delante del otro a una distancia de unos 10 metros. A lo largo de esta distancia hay obstáculos de diferente tipo. Un miembro de la pareja, con los ojos vendados y en silencio, debe esquivarlos para llegar hasta su pareja. Ésta, con los ojos abiertos, la guía

emitiendo siempre un mismo sonido, facilitándole o complicándole la llegada a su objetivo. El juego se hace dos veces, una primera en que el emisor está quieto y una segunda vez en que se mueve por el espacio. Una vez hecho, se intercambian los roles de la pareja.

Evaluación: Quien dinamiza el juego conectará la conversación con la actividad para que el grupo relacione las emociones o sensaciones que ha sentido con los siguientes elementos personales que activan la imagen del enemigo:

- ¿Os habéis sentido segur@s durante el juego? ¿Qué es lo que lo ha favorecido o dificultado?
- ¿Cómo os habéis comportado cuando teníais los ojos vendados? ¿Habéis confiado en vosotr@s mism@s? ¿Habéis sentido que teníais muchas capacidades para conseguir vuestro objetivo? ¿Por qué? ¿Por qué no?
- ¿Cuando teníais los ojos vendados, habéis sentido la necesidad de hablar, o de hacer preguntas? ¿Os ha molestado el hecho de no poder hablar? ¿Qué os hubiera gustado decir si hubierais podido hablar?
- ¿Cómo habéis actuado en el juego cuando teníais los ojos vendados? ¿Habéis sido pacientes y os habéis conformado con la situación, o bien habéis buscado todos los medios para cumplir vuestro objetivo a pesar de la situación de inseguridad? ¿Alguien se ha mostrado impaciente ante el mismo nivel de dificultad y ha utilizado conductas cómo chutar los objetos o no respetar las reglas?

A partir de aquí se puede relacionar esta variedad de conductas con la vida cotidiana, en la cual cada persona tiene una capacidad diferente para resolver sus conflictos: un@s tienden a usar formas constructivas; otr@s, destructivas.

Fuente: Adaptación de la dinámica 'El control remoto'. Seminario de Educación para la Paz - Asociación Pro Derechos Humanos. La Alternativa del Juego 2. Juegos y dinámicas de Educación para la paz. La Catarata. Madrid: 2001.

Veamos ahora las características mencionadas:

- Sentirse una persona insegura: Si tengo tendencia a sentir miedo del entorno en que me encuentro y normalmente dudo de lo que debo hacer para afrontarlo.
- Tener poca estima: Cuando tengo una percepción de mí mism@ que no me gusta, me valoro poco y pienso que haga lo que haga tampoco gustará a l@s demás, no me tendrán en cuenta...
- Tener dificultad para aceptar personas diferentes: Cuando me cierro de entrada a escuchar o a conocer gente con opiniones diferentes, si soy una persona muy crítica y poco comprensiva con cómo son las otras personas o culturas, pero muy poco conmigo y con lo que me gusta a mí.
- No expresar las propias emociones y sentimientos a través de la palabra: Si cuando siento emociones como la rabia, la decepción o el miedo hacia alguna persona, no soy capaz de hablar, me guardo para mí mis sentimientos o bien no los matizo lo

suficiente al expresarlos, estos se van acumulando y hacen que perciba al otro como una persona no deseable, de quien no quiero saber nada. Esta situación hace que se incremente la tensión hacia la otra persona.

- Utilizar canales destructivos para resolver los propios conflictos o tener pocas capacidades para enfrentarlos de forma constructiva: Si no he sabido, como era necesario, sacar rabia, decepción, miedo hacia las otras personas, en su día y sin violencia, saco estos sentimientos de forma destructiva: gritos, insultos, agresiones, venganzas, etc.

Estos factores, en su conjunto o por separado, nos predisponen por un lado a considerar la diferencia como un elemento amenazador de nuestra integridad (sea material o social). Por esta razón, identificaremos la diferencia como enemiga. Si tenemos el hábito de resolver conflictos de forma destructiva, podemos caer en conductas violentas con el fin de marginar, excluir o eliminar al elemento diferente.

Por otro lado, estos factores hacen que adoptemos la opinión predominante de nuestro entorno en contra de una persona o de un sector de población diferentes de nosotros, y reforzamos la influencia de la mayoría. Aun cuando no estemos totalmente de acuerdo con las opiniones de la mayoría, la inseguridad, la incapacidad de expresar opiniones, etc. nos pueden llevar a comportarnos con la persona o el sector de población diferente de acuerdo con la opinión predominante de nuestro entorno.

Veamos unos ejemplos:

Un joven árabe inicia clase con nosotros. Imaginad que somos insegur@s, tenemos poca confianza en nosotr@s mism@s, no tenemos costumbre de hablar de nuestros miedos, ansiedades ni de sus causas. Si hemos tenido alguna experiencia mala con un/a chic@ árabe, fácilmente l@ veremos como un enemigo por quien nos sentimos amenazados (de perder amigos, de no aprender el suficiente, de tener malas influencias...) e incorporaremos los mensajes negativos que existen en nuestro entorno respecto a los árabes. Por lo tanto, fácilmente reaccionaremos de acuerdo con estos mensajes externos con un comportamiento agresivo en contra suyo, sobretodo si estamos acostumbrad@s a resolver este tipo de situaciones con conductas violentas.

Si nos sentimos más segur@s, tenemos confianza en nosotr@s mism@s y no rechazamos de entrada a la persona que se diferencia de nosotr@s, será más fácil percibir l@ como un/a compañer@ más con quien coincidimos en algunas cosas y en otras no. Pondremos freno a los mensajes negativos externos respecto a los árabes y l@ valoraremos como un@ más, con sus calidades y defectos.

Otro ejemplo cotidiano sucede cuando somos muy amig@s de alguien y, de repente, la persona que es amiga nuestra empieza a mostrar más interés por otra persona, sin

haber dejado nuestra amistad. Nosotros podemos vivir positivamente la situación e incorporar también a esta persona como amiga, o, como mínimo, si tenemos facilidad para expresar el que no nos gusta, podemos decir a la persona amiga nuestra que sentimos su abandono y reclamarle más atención. Por el contrario, podemos sentir amenazada nuestra amistad e identificar al otro como enemigo. Si existe un rumor negativo respecto a esta persona lo incorporaremos rápidamente y la culparemos a ella por justificar nuestra reacción violenta en contra suya. Este comportamiento suele suceder en personas inseguras, que se quieren poco a si mismas, les cuesta expresar sus emociones y tienen pocos recursos para enfrentar nuevas situaciones o conflictos. Las diferencias culturales también facilitan este proceso cuando se producen en un contexto de inseguridad, poca tolerancia a la incertidumbre o carencia de códigos compartidos.

Construcción de la imagen del amigo O del no amigo	Construcción de la imagen del enemigo
<ul style="list-style-type: none"> · seguridad · autoestima · predisposición para conocer al otro · expresión de las emociones con la palabra. Comunicación y diálogo <ul style="list-style-type: none"> · canalizar las emociones de forma constructiva 	<ul style="list-style-type: none"> · inseguridad · poca autoestima · incapacidad de ver los aspectos positivos del otro · incomunicación de las emociones · canalización incorrecta de las emociones

La próxima actividad nos ayudará a comprender más profundamente cómo los factores personales que acabamos de ver nos hacen percibir a la persona diferente como enemiga.

ACTIVIDAD: ¿Quién es mi enemigo y porqué?

Objetivo: Analizar la relación entre el sentimiento de amenaza y las necesidades de cada un@.

Tiempo estimado: 30 minutos.

Material necesario: Papel, bolígrafos y un cubo.

Desarrollo: Cada participante apunta el nombre de una persona o grupo cercanos que considere (o haya considerado) enemigo, y escribe tres razones por las que lo considere enemigo. A continuación, por parejas se intercambian los papeles y cada persona intenta descubrir que necesidad está amenazada por las razones escritas en los papeles (ved el tema de las amenazas en la primera parte). Se reúnen en pequeños grupos y comentan las necesidades surgidas, conectándolas con las amenazas que favorecen que una persona perciba al diferente como enemigo. Se devuelven los papeles y cada un@ hace una bola de su papel que tirará en un cubo reconvirtiendo a su enemigo en "persona diferente porque..." o "persona de la cual

discrepo....pero respecto" o "persona que envidio porque..." "o persona con la que no me entiendo..."

Evaluación: ¿Qué amenazas han surgido durante el ejercicio que hacen que perciba al otro como enemigo? ¿Qué necesidades han aparecido? ¿Creéis que analizar las necesidades que llevan a ver al otro como enemigo puede ayudar a no verlo como tal? ¿Por qué? ¿Por qué no?

Fuente: Escola de Cultura de Pau

b. Las condiciones del contexto

Pero, además de los elementos personales y de las maneras de relacionarnos con los demás que pueden conducirnos a percibir al diferente como enemigo, muchas veces se añaden las condiciones del contexto en que vivimos que, de forma más o menos consciente, nos predisponen a identificar la diferencia como enemiga y a asumir comportamientos violentos de exclusión o eliminación del otro.

Encontramos un ejemplo cercano en aquel barrio o municipio donde desde hacía años vivía una población estable, pero donde en poco tiempo empiezan a llegar personas nuevas. La población originaria tiene dos opciones: puede integrar positivamente las personas recién llegadas o, por el contrario, puede percibir que estas personas amenazan los liderazgos ya existentes, o los beneficios de la población autóctona, etc., y, por lo tanto, las puede identificar como enemigas y tener comportamientos violentos contra ellas. Esta segunda respuesta dependerá de los diferentes elementos sociales que se puedan dar en este barrio o municipio.

En otros casos, la imagen del enemigo es una fabricación intencionada. Un ejemplo son los conflictos armados en que algunos gobiernos crean entre su población las condiciones favorables para activar la imagen del enemigo, con el fin de legitimar el uso de la fuerza contra otro país y poder así acceder, mantener o ampliar el propio poder. El caso reciente más conocido es la guerra de los EEUU. contra Irak, caso en que se pueden identificar las estrategias utilizadas por el gobierno de los EEUU. para conseguir que la población estadounidense legitimara las acciones bélicas contra Irak (manipular el sentimiento de amenaza con información falsa sobre la existencia de armas de destrucción masiva, intentar relacionar el tema con la guerra de Afganistán o con el ataque del 11 de septiembre, etc.). Casi siempre, las campañas de propaganda contra países o grupos de personas concretos sirven para justificar un aumento del gasto de armamento, del gasto policial y/o recortes de libertades, o para conseguir recursos naturales, como el petróleo. Es verdad que la actitud de algunos gobiernos o grupos armados puede suponer una amenaza real. Pero es importante ser conscientes de que a menudo se utiliza la percepción que el otro nos amenaza como argumento para legitimar acciones bélicas cuando, en

realidad, existen muchos medios alternativos para hacer frente a una amenaza de guerra (activar estrategias de coordinación de los servicios inteligencia de los países, reducir la investigación y la fabricación de armamento, controlar el comercio de armas y de otros productos ilícitos, reducir las desigualdades sociales y económicas entre los países del mundo, etc.)

La siguiente actividad nos ayudará a entender los elementos macrosociales que facilitan que las personas incorporem la imagen del enemigo.

ACTIVIDAD: Cinema-Forum: Fahrenheit 9/11, de Michael Moore, 2004.

Objetivo: Identificar los diferentes elementos que han utilizado algunos gobiernos para legitimar el uso de la violencia para atacar a otro país.

Tiempo estimado: 122 minutos para la proyección, 50 minutos para la discusión.

Material necesario: El documental *Fahrenheit 9/11* de Michael Moore, 2004. También puede ser útil la guía para el profesorado editada en inglés en la página web <http://www.michaelmoore.com/books-films/fahrenheit911/teachersguide>.

Desarrollo: proyectar el documental.

Evaluación: Guía para el debate:

- ¿Qué acto violento puso a la población en una situación de vulnerabilidad, de sentirse víctima frente de un enemigo externo?
- ¿Qué papel jugaron los medios de comunicación para crear la imagen del enemigo en la persona de Saddam Hussein? ¿Qué ocultaron? ¿Qué exageraron para legitimar el uso de las armas contra Irak? ¿Qué tipo de contenidos se relacionaron para que la población viera a Saddam Hussein como un enemigo?
- ¿Qué intereses ocultos tenía George W. Bush para crear una imagen del enemigo y involucrar a la población?
- ¿Qué estrategias se utilizan para que la mayoría de la población vea a Saddam Hussein como enemigo, y de esta forma legitime el uso de la fuerza contra Irak?
- ¿Qué papel juega la religión y el sentimiento patriótico en la activación de la imagen del enemigo entre la población?
- ¿Cuáles de estos elementos creéis que también se utilizaron en el Estado español?

Fuente: Escola de Cultura de Pau

Veamos a continuación qué condiciones del contexto facilitan la activación de la imagen del enemigo en la población:

- La existencia de un entorno y/o historia no resuelta que resalta las diferencias como amenazadoras y establece una relación de competencia entre los grupos, sea por motivos económicos, ideológicos o étnicos.

Es el caso de las excolonias, en particular de las africanas, a las que se impusieron fronteras y sistemas políticos no respetuosos con su realidad y dónde hoy diferentes

clanes compiten por los recursos naturales y el poder político; es también el caso de Israel y Palestina, donde dos pueblos compiten por un mismo territorio; el caso de China y Tíbet, en que se enfrentan un modelo comunista laico y de cultura china con el modelo budista tibetano, y un largo etcétera en lo que se refiere a los conflictos armados entre estados.

- La actuación de un(os) líder(es) de grupo, o de gobierno que justifican sus acciones violentas bajo el nombre de la patria, Dios o la raza (honor, fe o pureza).

La historia ha tenido numerosos líderes que han mantenidos discursos abiertamente racistas y homofóbicos, como el líder serbio Slobodan Milosevic, que incitó al genocidio contra las poblaciones croata, bosnia, albanesa... Estos líderes, con el pretexto del honor, la religión o la pureza, arrastran a su población a aceptar y legitimar atrocidades contra grupos de población determinados, cuando el interés real es lograr o mantener el poder económico o territorial.

- La reacción a actos violentos que hacen que la población sufra miedo y tensión y se sienta en una situación de vulnerabilidad.

Cuando un grupo armado o un estado atacan a la población civil con bombas (terrorismo radical islámico o nacionalista palestino, checheno, vasco, irlandés, etc.) o con acciones por romper las sociedades (demoliciones de casas palestinas por parte del ejército israelí, desplazamientos forzados de grupos de población por parte de todos los grupos armados en Colombia, etc.), contribuyen fuertemente a que la parte agredida los rechace, que no reconozca sus motivos, tenga miedo, y quiera responder con la misma moneda.

- Los medios de comunicación que transmiten un clima social proclive a la creación de la imagen del enemigo.

Este fue el caso de la radio y la televisión serbias y croatas antes de empezar la guerra en ex Yugoslavia, o de la emisora de radio Mil Colinas en Ruanda, que animaba a la población hutu a aplastar a los tutsis.

- Políticas estatales que potencian que la población tome partido por uno de los bandos y se involucre en la guerra.

En este caso podemos citar ejemplos como las políticas de recompensa económica en los EEUU. para aquellas personas que den información sobre ciudadanos sospechosos de tener relación con Al-Qaeda. En Colombia se ha estimulado económicamente a la población para que forme parte de grupos de seguridad armada en el ámbito rural y denuncien los ciudadanos sospechosos actuando como informantes.

ACTIVIDAD: Conecta...

Objetivo: Entender los elementos sociales que facilitan que la población adopte una imagen determinada i se guíe por esta imagen del enemigo.

Tiempo estimado: 30 minutos.

Material necesario: El documental Fahrenheit 9/11, de Michael More, 2004; fotocopias de la tabla que encontrareis a continuación.

Desarrollo: Una vez vistos los elementos sociales que activan la imagen del enemigo en una población, rellenar la ficha siguiente para ilustrar cada uno de éstos con un ejemplo concreto de la película Fahrenheit 9/11. A continuación, piensa en otros ejemplos similares que conozcas: busca los elementos sociales concretos que activan la imagen del enemigo entre la población.

Elementos sociales que favorecen la imagen del enemigo	Ejemplos de la película Fahrenheit 9/11	Ejemplo propuesto por el/la alum@.
Historia no resuelta		
Líder que justifica acciones violentas en nombre de la patria, Dios o la religión		
Reacción a actos violentos		
Medios de comunicación que incitan al odio		
Políticas que potencien el posicionamiento dentro de un conflicto armado		

Evaluación: ¿Ha sido fácil o difícil encontrar ejemplos? ¿Por qué? ¿Crees que los gobiernos utilizan estos instrumentos para justificar un crecimiento de los gastos militares o un recorte de las libertades? ¿Qué tiene que ver en todo esto la creación de la imagen del enemigo?

Fuente: Escola de Cultura de Pau

Hemos visto hasta ahora cuáles son los factores microsociales y macrosociales que nos predisponen a activar la imagen del enemigo. Pero, ¿qué sucede cuando tenemos activado este mecanismo? ¿Cómo influye en nuestras percepciones del otro?

3. Procesos implicados en la imagen del enemigo

Ver al otro como un enemigo nos hace tener unas reacciones difíciles de controlar. En este apartado intentaremos entender cuáles son estas reacciones y qué mecanismos nos han hecho llegar a tenerlas.

Procesos implicados en la imagen del enemigo

Percepciones	Pertenenciaa de grupo	Emociones	Lenguaje
Prejuicios y estereotipos · Resistencia al cambio · Atención y memoria · Expectativas · Autocumplimiento· · Sentimiento de pertenencia	Endogrupo-exogrupo Favoritismo intragrupal · Homogeneización · Diferenciación · Atención excesiva · Falta de dialogo · Deshumanización · Polarización	· Miedo · Ansiedad percibida o anticipada · Susceptibilidad	· Hablar del otro o de la relación con el otro?

a. Las percepciones

¿Cómo vemos el mundo que nos rodea? Construimos el mundo a partir de nuestras experiencias cotidianas que hemos ido acumulando a lo largo de la vida. Así, la manera como lo percibimos tiene mucho que ver con los prejuicios y los estereotipos que existen en nuestra sociedad ante de diversos colectivos.

Las percepciones están conformadas por dos fenómenos: los prejuicios y los estereotipos.

Los **PRE-JUICIOS**, como el mismo término indica, son juicios que emitimos antes de conocer algo. Son juicios de valor no comprobados, que pueden ser de carácter favorable o desfavorable, en relación a un individuo o a un grupo.

Los prejuicios hacen que sin conocer las personas que integran, por ejemplo, el colectivo gitano, pensemos que son ladrones, y que por tanto, nos pueden robar. Este juicio de valor probablemente tendrá una fuerte influencia en nuestro comportamiento y podremos vernos a nosotr@s mism@s discriminando una persona que pertenece a este colectivo: tendremos cuidado al ver una persona gitana, no sea que venga a robarnos la cartera. Si al pasar por nuestro lado nos parece que se acerca más de lo que sería deseable, es probable que cojamos la cartera con más fuerza y le pongamos mala cara.

Si prestamos atención a este ejemplo, veremos que los prejuicios se componen de tres elementos: los pensamientos, "me robará la cartera"; los sentimientos/emociones, "me da miedo andar al lado de esta persona gitana", y las acciones-discriminación, "la miro mal y agarro con más fuerza la cartera".

Los **ESTEREOTIPOS** son imágenes mentales simplificadas, construidas y compartidas por los miembros de un grupo ('nuestro' grupo) respecto a los miembros de otro grupo ('ellos').

Se atribuyen a una persona por el hecho de pertenecer a un grupo determinado, son difíciles de cambiar, simplifican la realidad, se basan en generalizaciones del tipo 'todos los x son y...' , y se activan cuando topamos con otro que desconocemos al no podemos relacionarnos con él con un mínimo de información a su respecto.

Los estereotipos pueden ser positivos –"los latinoamericanos son cálidos"–, negativos –"los latinoamericanos son unos gandules"– o neutros –"los latinoamericanos tienen rasgos indígenas". Fijaos como este último no supone ningún juicio de valor; por lo tanto, no podemos saber si la persona que emito este enunciado simpatiza o no con el colectivo latinoamericano.

Pero, ¿cómo se forman estos estereotipos? Hay tres procesos mentales que hacen que se creen:

- a) **La categorización social:** Clasificamos la información sobre el mundo que nos rodea mediante las llamadas 'categorías sociales'. Por ejemplo, todos sabemos que una pera es un tipo de fruta que, a la vez, se englobaría dentro de la categoría alimentos, y así sucesivamente. Vemos del mismo modo a las personas según el colectivo a que pertenecen: diremos que un colombiano pertenece a la categoría latinoamericano y no pertenece a la categoría nórdico. La categorización social sirve para organizar la información y hacer más simple la realidad.
- b) **La comparación social:** Tiene que ver con las comparaciones que establecemos entre las diferentes categorías, por ejemplo, comparamos culturas, nacionalidades, colores de piel, niveles socioeconómicos, etc. Cabe decir que estas comparaciones se basan en las diferencias que existen realmente entre las categorías, pero estas diferencias son también magnificadas por nosotr@s mism@s, de forma que delante de personas de dos culturas diferentes notaremos más las diferencias que las similitudes. Así, vemos que la comparación se basa en la diferencia y la agranda. Si vemos tres personas colombianas y tres de suecas, compararemos si son rubias o morenas antes de constatar que tanto unas como otras tienen cabeza y pies.

- c) La atribución de características: Los estereotipos añaden información subjetiva según las expectativas de cada persona. Vamos definiendo los grupos y atribuyéndoles unos rasgos u otros de acuerdo con los estereotipos que tengamos. Una vez vemos las cosas por categorías diferenciadas, añadimos información según nuestras expectativas, según nuestros prejuicios y estereotipos: siguiendo con el ejemplo de antes, muy probablemente pensaremos que las colombianas son alegres y abiertas, mientras que las nórdicas son formales y puntuales.

Como vemos, los estereotipos y prejuicios son procesos bien arraigados en las personas y actúan incluso sin que seamos conscientes de cómo pueden llegar a regular y dirigir nuestro comportamiento. Por esto, hace falta conocer cómo funcionan y cómo cada uno de nosotros los reproducimos o no, y si esto implica que dejemos de reconocer nuestros propios errores o dificultades.

Otro aspecto interesante de las percepciones que tenemos del otro es que son bien difíciles de cambiar. Y esto, ¿por qué? Hay varios factores que tienen mucho que ver: la resistencia al cambio, la atención y la memoria selectivas, las expectativas hacia el otro, y el llamado efecto de autocumplimiento:

- a) La resistencia al cambio: Los estereotipos y los prejuicios no son fáciles de modificar, se dice que son 'resistentes al cambio'; esto pasa porque están relacionados con los valores de los grupos que los usan. Si pensamos que l@s judí@s son sectarios, podemos encontrarnos con judí@s autocrític@s y abiert@s, y aun así nos costará mucho cambiar de opinión. La misma resistencia al cambio sufriremos con los prejuicios que tengamos respecto de aquellas personas o grupos que consideramos como enemigos.
- b) La atención y la memoria selectivas: ¿Recordamos todo lo que vemos? ¿Lo queremos recordar? ¿Por qué recuerdo más fácilmente unas cosas que otras? La memoria es 'selectiva'. Quiere decir que recordamos aquello que nos llama la atención, lo que nos interesa, y ni siquiera prestamos atención al resto. No tendremos ningún problema para recordar las letras de las canciones de nuestro grupo musical preferido, pero no nos será tan fácil memorizar los elementos de la mesa periódica química. Lo mismo pasa con la percepción del otro. Recordamos más fácilmente aquella información que es coherente con nuestros estereotipos que la que no lo es. Entre dos amigas o compañeras de trabajo, si me llevo bien con una y mal con la otra, lo más probable es que preste atención y recuerde más fácilmente los actos positivos de la primera y los negativos de la segunda. Este ejemplo también nos ocurre con los partidos políticos, las bandas urbanas, los estados, etc.: prestaremos atención y

recordaremos más fácilmente las actuaciones positivas de los partidos, bandas, estados con los que sentimos afinidad.

ACTIVIDAD. Memoriación

Intención educativa: Experimentar cómo nuestra atención y nuestra memoria son selectivas.

Tiempo estimado: 10 minutos.

Material necesario: Papel y bolígrafos.

Desarrollo: Escoged el caso de dos actores enfrentados (por ejemplo, nacionalistas catalan@s o vasc@s y nacionalistas español@s). Cada participante individualmente escoge, entre estos dos actores, aquél por quien siente más afinidad i aquél con quien no tiene. A continuación se hacen listas de declaraciones o acciones que haya hecho cada actor que os parezcan positivas o negativas.

	Actor afín:	Actor no afín:
Aspectos positivos de su actuación		
Aspectos negativos de su actuación		

Evaluación: ¿Qué podéis observar? ¿Qué casillas han quedado mas llenas? ¿Creéis que la cantidad de hechos positivos por parte de actores que consideráis afines es un hecho objetivo o subjetivo? Comparad vuestras respuestas con gente que considere afín al actor contrario que el vuestro.

Orientaciones adicionales: Es importante escoger un caso donde las acciones de los actores sean más o menos equilibradas (no siempre es el caso), que sea cercano a las personas que hagan el ejercicio, y que permita una cierta división de opiniones, para que se pueda demostrar que no se trata tanto de que objetivamente hay unos actores que lo hacen bien y otros mal, sino que tiene mucho que ver con la atención y la memoria selectiva de cada un@.

Fuente: Escola de Cultura de Pau

- c) Las expectativas hacia el otro: Como hemos visto en el ejemplo anterior, hay una estrecha relación entre los estereotipos y las expectativas que construimos sobre l@s otr@s. Espero del otro aquello que me marca el estereotipo. Si los estereotipos orientan las expectativas y la confirmación de estas reafirma los estereotipos, nos daremos cuenta como es el pez que se muerde la cola. Si me encuentro con una persona japonesa, esperaré que sea amable, introvertida, y por esto la trataré con suavidad; como consecuencia es muy probable que me trate amablemente. Esta puede ser una expectativa neutra, pero ¿qué pasa cuando la expectativa que tengamos de un musulmán es que se comportará como un terrorista? El hecho de esperar el peor del otro lo denominamos predicción hostil, y es especialmente grave cuando, por el hecho de prever acciones hostiles por parte del otro, decidimos adelantarnos para 'prevenir'.

Podríamos pensar que si nuestras expectativas no se cumplen, el estereotipo tiende a debilitarse y nos es más fácil superarlo, pero por desgracia no es así como funcionamos: el resultado final es el refuerzo del estereotipo, se confirme o no la expectativa. Si se confirma, entenderemos porqué mantenemos el estereotipo, pero si no se confirma, lo que sucede es que nos tomamos esta no confirmación como la excepción que confirma la regla, y nos volvemos a encontrar en el mismo punto inicial.

- d) Los efectos de autocomplimiento: Pero esto no es todo. Existe el llamado EFECTO DE AUTOCUMPLIMIENTO, que es la tendencia 'de actuar de acuerdo con las expectativas que creemos que tienen l@s otr@s de nosotros mism@s'. Esto hace que la expectativa y el estereotipo no sólo orientan nuestras creencias o pensamientos hasta conformar una imagen del enemigo, sino que además vamos modelando nuestro comportamiento en función de la percepción del otro. Un caso bastante común es el de un/a educador/a que dice a un/a alumn@ que es inútil, y que nunca se le sacará provecho para nada bueno. Lo más probable es que esto sea lo que acabe pasando finalmente, no tanto porque el/la alumn@ sea realmente inútil, sino porque acabará interiorizando y reproduciendo la creencia del/la educador/a.

Todo esto hace que el estereotipo se vaya consolidando cada vez más y que incluso lleguemos a pensar que los estereotipos describen la realidad, sin ver que más bien la construyen. Pero esto ya es entrar en cosas más complicadas. El hecho que nos interesa constatar es que finalmente vamos modelando y construyendo relaciones a partir de los estereotipos que se constituyen en esos reguladores de nuestras acciones.

b. El sentimiento de grupo frente al enemigo

Todo esto que hemos visto hasta ahora no se puede entender sin enmarcarlo dentro del 'sentimiento de pertenencia de grupo'.

El SENTIMIENTO DE PERTENENCIA DE GRUPO se refiere a la simpatía que desarrollamos con el(los) grupo(s) del(de los) que formamos parte.

Much@s de nosotr@s sentimos que formamos parte de diferentes grupos: l@s amig@s de escuela, l@s de bachillerato, l@s del grupo de deportes o de colonias, etc.; normalmente, formamos parte de los grupos que sentimos afines a nosotros, con los que compartimos gustos (la música, el fútbol), valores (las amistades), experiencias (los conciertos, etc.) Pero no sólo formamos parte de los grupos de amigos, también formamos parte de una familia, vivimos en un barrio determinado, en una ciudad, etc. Aún así, si hacemos recuento de todos los grupos y colectivos de los que formamos parte, veremos que no nos sentimos identificados del mismo modo. Seguramente nos sentiremos más próximos a nuestr@s amig@s de bachillerato o a los del grupo de deportes que a los compañeros de trabajo, o incluso que a l@s amig@s de escuela. Esto pasa porque una cosa es pertenecer a un grupo y otra es sentir a qué grupo pertenecemos, y esto depende mucho del momento de nuestra vida en el cual nos encontramos.

En base a todo esto vamos construyendo nuestra identidad. Del mismo modo que el sentimiento de pertenencia de grupo tiene que ver con el momento vital que estamos viviendo, nuestra identidad es un flujo que se construye a lo largo de toda nuestra vida, de forma que la identidad es dinámica y depende a lo grande parte de nuestro sentimiento de pertenencia grupal. Construiremos nuestra identidad en el espacio social del grupo, que se sustenta sobre unos valores determinados, que a la vez se acabarán convirtiendo en nuestros propios valores sobre los cuales iremos articulando nuestra identidad.

Es muy importante entender la manera como se relacionan los grupos, porque la creación de la imagen del enemigo necesita de los grupos para ser construida. No se construye esta imagen de un día para otro, sino que requiere un proceso de grupo en que vamos entretejiendo creencias, opiniones, ideas, estereotipos, prejuicios, imágenes, etc., respeto al otro grupo.

La creación de la imagen del enemigo se da sólo en un marco de competitividad entre grupos. Mientras que las relaciones grupales cooperativas se basan en la construcción del otro como amigo, como alguien que puede complementar y enriquecer nuestro grupo, las relaciones grupales competitivas se basan en percibir al otro como una amenaza, como un enemigo del cual debemos alejarnos y/o protegernos. Si entramos en competencia entre grupos, no nos será extraño pensar

que cada grupo, el 'nosotros', se dedicará a hacerse más fuerte por poder afrontar al enemigo, el 'ellos'.

Al grupo 'nosotros', el grupo del cual formamos parte, y que está formado por personas parecidas a nosotros, lo llamamos ENDOGRUPO (el prefijo 'endo' significa hacia adentro, del mismo grupo); el grupo de los 'otros', del cual nosotr@s no formamos parte, se denomina EXOGRUPO ('exo' quiere decir fuera).

Hay comunidades en que esta visión del nosotros frente de los otros está muy marcada, hasta el punto que algunas utilizan palabras para designar a todos los otros: judíos y gentiles, gitanos y payos, militares y civiles...

Vemos a continuación como influye esta visión rígida entre los grupos cuando se activa la imagen del enemigo:

- **Favoritismo intragrupal:** Cada uno de los grupos construye una percepción sobre sí mismo mucho más positiva de lo que realmente es, dejando de ver las propias características negativas o debilidades, que sin demasiados problemas serán proyectadas sobre el exogrupo, 'ellos', el enemigo. Así tenemos lo que llamamos favoritismo intragrupal, es decir, que vemos con buenos ojos a nuestro propio grupo.
- **Culpabilización y atribución de características negativas:** Pensamos que todo aquello que nos pasa respecto al otro es culpa suya. Los sentimientos 'negativos', como la rabia o la ira, los tenemos por culpa de los otros 'enemigos'. Ellos tendrán la culpa de todo lo que nos pase. Del mismo modo, la imagen del enemigo se construye al atribuir características negativas al otro, llegando así incluso hasta una incapacidad de ver los aspectos positivos del otro.
- **Homogeneización de cada grupo:** Percibimos que todos los que pertenecemos a un mismo grupo pensamos lo mismo, sin ver las diferencias que pueden haber entre nosotr@s. Y en algunos casos extremos esto nos lleva a un control interno absoluto con tal de que nadie se escape de la línea a seguir; del mismo modo también hay una tendencia a ver al exogrupo como un ente homogéneo y estereotipado.
- **Dificultades para dialogar:** Perdemos el sentido común y adoptamos posiciones rígidas e intolerantes hacia los 'otras' que hacen muy difícil el diálogo.
- **Diferenciación respecto a al otro grupo:** Necesitamos remarcar la distancia entre 'nosotros' y 'ellos'. Tendremos una distancia intergrupala (inter-, entre los grupos) cada vez más grande y polarizada. Esta diferenciación se puede expresar verbalmente 'nosotros no somos como ellos' o nosotros 'hacemos aquello, ellos hacen lo otro', o por la vía de lenguajes simbólicos como la indumentaria, modos de vestir que distinguen unos y otros y facilitan que los reconozcamos socialmente.

- **Magnificación del enemigo:** Consideramos al enemigo más grande, con más poder, más cruel de lo que realmente es.

- **Atención desmesurada hacia al polo opuesto:** Tenemos una atención excesiva hacia al grupo enfrentado. Seguimos todos sus movimientos manteniendo el estado de alerta en caso de un supuesto ataque. Cualquier hecho nos afecta directamente a nosotros y a nuestro grupo de referencia.

- **Deshumanización:** Atribuimos a una persona o a un colectivo características no humanas que le excluyen de la categoría de ser humano (se compara con un animal, con un demonio, o se trata como un objeto sin vida ("daño colateral"), olvidando que tiene miedos, sentimientos, familiares y amigos, etc.).

Para hacerlo más comprensible te invitamos a realizar esta actividad:

ACTIVIDAD. Mara contra Mara

Intención educativa: Reflexionar sobre la tendencia a la diferenciación entre los grupos.

Tiempo estimado: 50 minutos.

Material Necesario: Fotocopias con el texto a analizar y con las tablas para facilitar el análisis de texto.

Desarrollo: En grupos de 4 o 5 personas, se pide que se lea el texto y se analice con la ayuda de las tablas.

M-18 i M-S. A partir de los años 60 se organizan en Los Ángeles (EEUU.) bandas urbanas armadas, las maras, formadas por jóvenes –muchos de ellos inmigrantes centroamericanos– empujados a la calle por la falta de posibilidades de trabajo. La Mara 18 recibe el nombre de la calle de Los Ángeles en la que tiene su base. Más adelante se forma la Mara Salvatrucha, que toma el apodo que reciben las personas procedentes de El Salvador. Las maras se dedican esencialmente al tráfico de drogas y de coches robados y a los atracos a comercios. Para luchar contra estas actividades, a partir de los años 90 la policía de Los Ángeles adopta una política de expulsiones que contribuye a exportar esta problemática. Hoy en día las maras M-18 y M-S se pueden encontrar en Estados Unidos, Canadá, México y toda Centroamérica.

Pertenecer a una mara tiene todo un significado para sus integrantes: "La 18 es mi familia. Este tatuaje me liga a ella de por vida", dice Bad Boy, de la M-18. Los integrantes de las maras se diferencian por símbolos que identifican a su grupo: los integrantes de la M-S se identifican con el número 13, con la palabra sureño y a menudo se tatúan una "M", "M-S" u "orgullo salvadoreño", mientras que los integrantes de la M-18 se tatúan los números "666" (que suman 18) o "XVIII". Existe una gran rivalidad entre ellas: los integrantes de la M-18 se refieren a los de

la M-S como "las Mierdas Secas" y, de 2.000 homicidios anuales en El Salvador, el 40% se atribuyen a enfrentamientos entre integrantes de las maras. Aun así, su antagonismo es como mínimo cuestionable: no sólo es difícil diferenciarlos en apariencia (a menudo visten tejanos muy anchos y gorras de béisbol), sino que no hay una causa real de enfrentamiento más allá de la competición entre dos bandas: según un sociólogo salvadoreño, "la violencia de las maras está esencialmente orientada a la destrucción de quienes consideran sus enemigos: jóvenes de condiciones económicas y sociales muy similares que únicamente se diferencian por la pertenencia al grupo contrario".

Fuente: Escola de Cultura de Pau a partir d'un article de *Le Monde Diplomatique*. Marzo 2004, p. 18-19.

Rellena este cuadro siguiendo el texto que te hemos presentado:

	Mara 18	Mara Salvatrucha
¿En qué se parecen los integrantes de M-18 y M-S?		
¿Qué signos de identificación utilizan para diferenciarse de la otra <i>mara</i> ?		
¿Cómo llaman a la otra banda?		

Evaluación: Comparad los factores que diferencian y los que asimilan los integrantes de maras diferentes. ¿Diríais que son muy diferentes? ¿Por qué? / ¿Porqué no? Fijaos hasta donde llega la violencia de los mareros. ¿Creéis que es justificada?

Ahora, escoge dos colectivos enfrentados cercanos a tu realidad (dos equipos de fútbol, dos grupos nacionales, dos tribus urbanas, etc.) i rellena la tabla siguiente:

Nombre de los grupos		
¿En qué se parecen los integrantes de los dos grupos?		
¿Qué signos de identificación hacen que se diferencien del otro?		
¿Qué palabras despectivas utilizan para referirse al otro?		

Evaluación: ¿Crees que perteneces a algún grupo que se diferencia claramente de otro? ¿Como se identifica cada uno? ¿Cómo es la relación entre estos grupos? ¿Hay dinámicas violentas entre ellos? Pensad en otros ejemplos de grupos enfrentados y reflexionad sobre las mismas preguntas.

Fuente: Escola de Cultura de Pau

c. Las emociones

No sólo pensamos al enemigo, sino que también lo sentimos. La imagen del enemigo se crea a partir de emociones y sentimientos frente al otro.

- Miedo: Si recordamos que el otro se puede convertir en enemigo cuando lo empiezo a percibir como una amenaza, como un peligro para mí o para mi grupo, entenderemos fácilmente que en nuestro grupo se genere un sentimiento de miedo, una respuesta innata de inseguridad y alerta ante un peligro real que nos llevará a tomar medidas para protegernos. Entonces nos veremos a nosotr@s mism@s pensando cómo derrotar al enemigo, como enfrentarnos, como vencerlo.

- Ansiedad percibida o anticipada: Si bien el miedo está relacionado con un hecho concreto del que nos sentimos amenazados, también podemos sufrir ansiedad. La ansiedad es una respuesta nerviosa desproporcionada respecto al motivo que la genera. Así, al percibir al enemigo más grande y fuerte de lo que realmente es, esto hará que las estrategias que construimos para defendernos y afrontar con éxito al enemigo sean directamente proporcionales a su tamaño, es decir, grandes y fuertes, así como es él. Pero, ¿qué pasará cuando los otros se den cuenta de la dimensión de nuestra estrategia? Probablemente, como que para ellos nosotros somos los

enemigos, también estarán pensando en como derrocarlos y creando estrategias grandes y fuertes como la nuestra, con lo que unos por otros iremos alimentando una espiral de violencia y construyendo la imagen del enemigo sobre el fantasma del enemigo.

- Fuerte carga emocional: Por otro lado, también es muy común que, debido a la imagen del enemigo, nos tomemos muy a pecho todo lo que tiene que ver con la relación con la otra parte. Registraremos todo lo que diga o haga el enemigo como un desafío o un ataque hacia nosotros, nuestras necesidades, o nuestros valores, dándole una gravedad desmesurada. Esta reacción se debe al hecho de encontrarnos en estado de alerta y de tener las emociones a flor de piel.

d. El lenguaje

Por otro lado, debemos fijarnos en el papel del lenguaje y ver cómo se centra en definir a las personas que conforman un colectivo y no a las relaciones entre colectivos. No es demasiado difícil oír frases despectivas hacia l@s magrebíes, pero sería extraño oír una frase del tipo "a l@s catalan@s no nos gustan l@s magrebíes" o l@s "catalan@s y l@s magrebíes tenemos relaciones negativas". Estas frases que se refieren a las relaciones entre colectivos ponen el énfasis en la manera como nos relacionamos, y no tanto sobre como son las personas que protagonizan estas relaciones.

Es importante ver que los estereotipos hablan de los otros, de los que son estereotipados, pero nunca nos dicen nada de quien emite el estereotipo. El espacio de la relación se borra y lo único que queda visible es el colectivo o la persona sobre la cual recae el estereotipo. Si habláramos en términos de relación y no tanto de personas, nos ayudaría a entender la responsabilidad que tenemos sobre las percepciones. Al contrario, la manera de construir los estereotipos nos lleva a emitir juicios de valor sobre personas, caracterizándolas y definiéndolas rígidamente, dejando muy poco margen a conocerlas tal y como son.

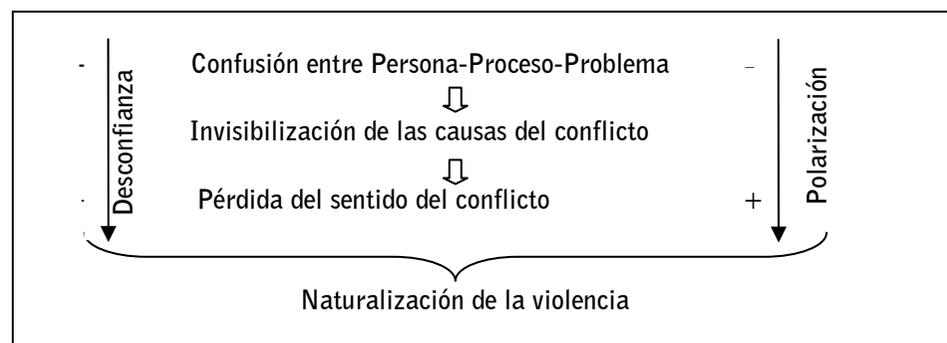
4. La imagen del enemigo en el conflicto

Una exigencia o una petición no deja de tener sentido y significado porque lo pida o exija el enemigo, el adversario o el terrorista.

Y es que hemos acumulado muchos temas pendientes, arrogancias insoportables, demasiadas injusticias, dobles raseros, fanatismos de todo tipo y falsas verdades.

Vicenç Fisas. La paz es posible.

Como hemos visto, la distorsión generada por la imagen del enemigo tiene efectos muy perversos sobre la relación entre los grupos. Este hecho, enmarcado en un contexto de competitividad, condiciona enormemente la dinámica de un conflicto: podemos decir que de la imagen del enemigo a la justificación de la violencia (discriminación, exclusión, o incluso eliminación del otro) hay un paso muy pequeño. Veamos cómo se llega a esto:



- Confusión entre Persona (o grupo) - Proceso - Problema: En un conflicto, es muy importante entender que la persona con quien estamos en conflicto no es un problema por ella misma, sino que el que tenemos es un choque de necesidades (problema) con aquella persona.

Confundir una con otro es la causa que, por ejemplo, en las guerras se maten las personas, cuando los motivos de la guerra son los recursos naturales, la lucha por la independencia, etc. En un nivel más próximo, estamos confundiendo la persona con el problema cuando, por ejemplo, insultamos personas inmigradas porque nos roban el trabajo en vez de pensar que un posible problema es que se les paga menos por hacer el mismo trabajo. Con esta confusión, el otro no es la persona con quien tenemos el problema, sino que 'el otro es el problema'.

- Invisibilización de las causas del conflicto: En un contexto de conflicto con una gran rivalidad, el enfrentamiento toma tanta fuerza que se olvidan las causas de fondo que lo generaron.

Es el caso de las rivalidades entre bandas urbanas, que están enfrentadas sin recordar ni siquiera porqué empezó el enfrentamiento (ved el ejemplo de las maras en el texto 'M-18 y M-S'), o de las guerras de bloques (durante la guerra fría, entre el bloque occidental y el bloque soviético; actualmente, entre los EEUU. y los 'estados canalla') en que la existencia del enemigo (el capitalista/el comunista, o el imperialista/el terrorista) se utiliza como motivo para mantener una guerra o un ataque contra civiles.

- Se pierde el sentido del conflicto: Cuando ya no son visibles las causas de un conflicto es fácil perder de vista el sentido real de la rivalidad y no darse cuenta que los medios se alejan de las finalidades.

Un ejemplo de esto es la vida política en nuestro país (así como en otros muchos), en que los partidos de oposición rechazan por sistema las propuestas del partido al gobierno –y viceversa– por el único hecho que quien ha tenido la idea es el otro, independientemente de la validez de la propuesta. También se pierde el sentido del conflicto en algunos enfrentamientos armados en que la lucha contra el otro justifica un sistema económico de guerra (porque los soldados no tienen cabeza otra salida profesional, porque se vive del comercio de armas, o porque la explotación de recursos naturales o el tráfico de armas permite financiar una guerra) que poco tiene que ver con las razones de fondo del conflicto.

- Desconfianza: Las personas y los grupos desconfían de las otras personas y grupos: puede haber sospechas de que el otro atacará en un momento u otro, que tiene espías entre nosotros, o que, cuando el otro hace un gesto de acercamiento, es porque está tendiendo una trampa. A medida que va creciendo la desconfianza entre las personas o los grupos, va disminuyendo y se va deteriorando la comunicación entre ellos y se va agravando la fragmentación de la población, hasta que se acaban estableciendo relaciones de miedo, de odio y de revancha.

Un hecho muy común en las negociaciones de paz de un conflicto armado es crear, cuando un grupo armado declara el alto-el-fuego, que lo hace por motivos estratégicos, para retomar fuerzas y volver a atacar más adelante. La desconfianza convierte al enemigo en el primer sospechoso de todo aquello malo que sucede (se culpabiliza los inmigrantes de los robos, del paro, o del fracaso escolar). En un nivel más sofisticado de desconfianza, y en ciertos ámbitos (especialmente cuando hay que hacer negociaciones complejas por temas laborales, etc.), la desconfianza puede hacer pensar que el enemigo está comprando personas entre nosotros para que nos espíen, o para que influyan sobre nosotros en contra de nuestros intereses. Este hecho extiende la desconfianza a los integrantes de nuestro propio grupo, y tiene como consecuencia la fragmentación y la desestructuración del endogrupo.

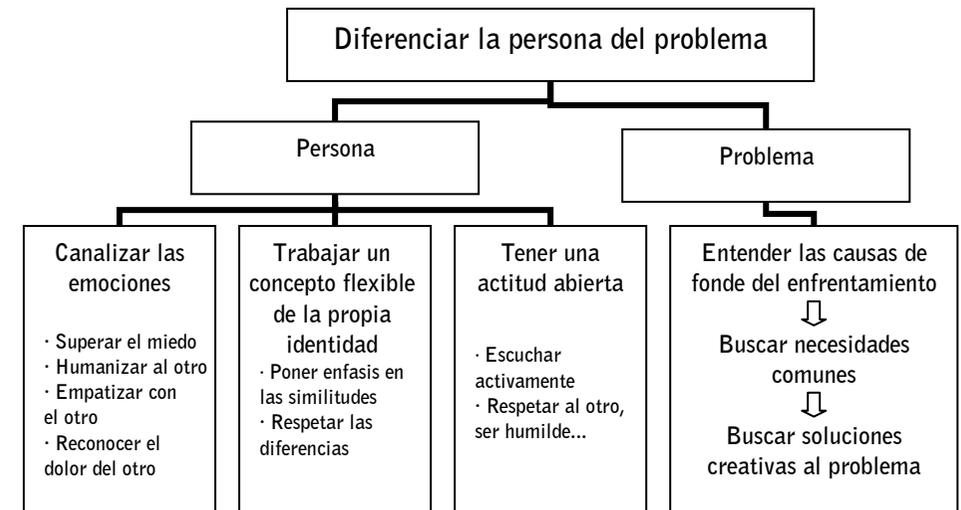
- Polarización: Cada grupo se posiciona en situaciones más y más rígidas y más y más alejadas del otro, y cada vez se hará más difícil superar los estereotipos y prejuicios que tenemos respecto al otro grupo, que se habrán convertido ya en los fundamentos de nuestras relaciones. Estaremos, entonces, construyendo una espiral de distancia, violencia e incomunicación que será cada vez más difícil superar.

- Naturalización de la violencia: En una situación extrema se pierde la capacidad de empatía con el otro hasta el punto de considerarlo como un objeto indeseable. Este hecho abre vía libre para utilizar cualquier grado de violencia (psicológica o física) para marginar, excluir o eliminar al otro.

Existen casos, en efecto, de grupos urbanos organizados que tienen un discurso que legitima diferentes grados de violencia contra otras personas o grupos. Es el caso, también, de la institución del Ejército y de las guerras en general, que legalizan la matanza de personas de los ejércitos enemigos – y a menudo no sólo de militares.

5. Propuestas para deconstruir la imagen del enemigo

Partiendo de las consecuencias más directas de interiorizar una imagen del enemigo en la dinámica del conflicto (confundir Persona-Proceso-Problema, invisibilizar las causas del conflicto, desconfiar del otro, etc.), proponemos ahora 6 formas de limitar su importancia, focalizando la atención en el problema y buscando, a la vez, construir unas relaciones más abiertas con las otras personas.



a. El trabajo con las personas: Humanizar al otro y a uno mismo

1. Canalizar las emociones

Al hablar de emociones, es importante partir del punto que tener emociones es un hecho natural, y que por tanto no es condenable sentirlas, ya sea la decepción, el miedo o, incluso, la rabia. Pero hay que tener mucho cuidado de saber canalizar estas emociones para evitar repercutirlas sobre el otro: puede ser natural sentir rabia hacia alguien en un momento determinado, pero esto debe implicar que seamos violent@s con esta persona. Puede ser natural sentir miedo hacia alguien en un momento determinado, pero esto no nos debe paralizar, hacer huir, o tener reacciones violentas contra las personas, sino al contrario, afrontar este miedo.

→ ¿Cómo hacerlo?

- Ser consciente de mis emociones: preguntarme: "¿Estoy enfad@ con esta persona? ¿Cuando pienso en ella, siento rabia/miedo/humillación/?"
- Desahogarme, liberar este sentimiento sin que la otra persona esté en frente: gritando, tomando una ducha, llorando, haciendo deporte...
- Evaluar hasta que punto influyen estos sentimientos en la relación con esta persona: El hecho de sentir odio/rabia/miedo/... ¿hace que me comporte de forma injusta con el otro? ¿Hace que le diga cosas de las cuales más tarde me puedo arrepentir? ¿Hace que no la escuche con cuidado?
- Compartir mis emociones con personas de confianza.
- Afrontar el sentimiento y la relación con la otra persona: ¿Qué es lo que me provoca estas emociones? ¿Cómo lo podría arreglar?
- En contextos de violencia, es un reto aprender a canalizar la rabia de forma constructiva para no incrementar la espiral de violencia, descargándola contra l@s otr@s o estableciendo una relación de dependencia. Se puede canalizar constructivamente implicándose en la búsqueda de la justicia, en la defensa de los derechos humanos, etc.

SUPERAR EL MIEDO: Aun cuando el miedo no es en sí una emoción negativa –en muchas ocasiones ayuda a protegernos de situaciones concretas de amenaza–, se puede convertir en un problema cuando por el hecho de sentir miedo nos cerramos a la otra persona, o incluso nos volvemos violent@s o nos paralizamos. Más de una vez se ha utilizado conscientemente el miedo como instrumento para justificar un mayor gasto en armamento o para convertir al otro en un enemigo con el objetivo de justificar una guerra. En estos casos es especialmente importante pensar qué interés oculto hay en fomentar una cultura del miedo. ¿Por qué el gobierno de mi estado habla mal de un estado vecino o de un grupo de personas? ¿Qué saca con ello?

HUMANIZAR AL OTRO desde el conocimiento: Sentir miedo tiene mucho que ver con el desconocimiento del otro: como lo vemos como un enemigo, olvidamos que tiene sentimientos –también miedo, como nosotr@s–, que tiene amigos, familia, aficiones, y de hecho, quizás más de una cosa en común con nosotr@s mism@s. Pensar en cómo debe de ser su entorno, recordar que también es una persona, y que tiene debilidades, puede contribuir a verle menos como un enemigo y más como un ser humano.

EMPATIZAR CON EL OTRO: Un paso más allá de recordar que el otro también es una persona es pensar que sus motivos pueden ser tanto válidos como los míos. Empatizar con l@s demás quiere decir hacer el esfuerzo de identificar las emociones

de la otra persona, de reconocer sus sentimientos. Esto no quiere decir compartir sus motivos ni justificarlos, pero si acercarse a sus sentimientos.

RECONOCER EL DOLOR DEL OTRO: A veces, cuando dos bandos han sufrido emociones fuertes y dolorosas, es difícil llegar a la empatía; aún así, es importante que cada una de las partes lleguen a reconocer que la otra también tiene víctimas y familiares que sufren tanto como las nuestras.

ACTIVIDAD: Biografías ajenas

Intención educativa: Generar percepciones más humanas hacia personas o grupos que nos generan desconfianza.

Tiempo estimado: 50 minutos.

Desarrollo: El ejercicio siguiente se desarrolla de forma individual: Cada persona escoge un personaje 'malo' de cuento, de novela, de película, o bien una persona con quien nos sintamos enfrenad@s, y se responden las preguntas siguientes: ¿Porqué creo que genera desconfianza? ¿Creo que son motivos suficientes para justificar el enfrentamiento? ¿Por qué? / ¿Porqué no? Como ejercicio de 'humanización' de este personaje, escribir una redacción que describa su contexto familiar, de amistades, de infancia, incorporando sentimientos, gustos y disgustos, sueños y debilidades. Una vez hecho, buscar qué tenemos en común con este personaje.

Evaluación: ¿Cómo nos hemos sentido haciendo la descripción? Mayoritariamente, ¿ha contribuido a dar una imagen alternativa (más humana) del personaje o se ha mantenido una percepción lejana y ajena? ¿Qué es lo que ayuda a hacer un personaje más cercano? ¿Qué es lo que lo dificulta? Haciendo una reflexión sobre nosotr@s mism@s, ¿hasta qué punto me he mostrado dispuest@ de acercarme al enemigo? ¿Ha costado hacer este ejercicio? ¿Qué personas o grupos de personas nos generan desconfianza? ¿Qué nos ayudaría a combatir esta desconfianza?

Fuente: Escola de Cultura de Pau

2. Trabajar un concepto flexible de la identidad propia y colectiva

Como se ha dicho previamente, uno de los motivos de ver al otro a través de la imagen del enemigo es el miedo que otras culturas, otros valores, otras costumbres, etc., pongan en peligro nuestra identidad. Esta percepción de amenaza surge del hecho de considerar que la identidad de una sociedad y la identidad de cada cual son o deben ser fijas. Si tenemos en cuenta que mi identidad, aquello 'que hace que yo no sea idéntico a nadie más' cambiará en función de mi edad, de las personas con quien me relacione a lo largo de la vida, el(los) contexto(s) en el (los) que viva, etc., es lógico pensar que la identidad cultural, la identidad de la sociedad en la que vivo –

que también recibe la influencia de las evoluciones tecnológicas, éticas y morales, de la mezcla de personas con intereses diferentes-, también tiene que evolucionar.

Partiendo, pues, de la premisa que la identidad propia y la identidad colectiva no son fijas sino que se transforman, y que es lógico que evolucionen paralelamente al tiempo que pasa y al contexto que le rodea, se puede ver la evolución de la identidad personal y colectiva como un enriquecimiento y no como una amenaza.

→ ¿Cómo hacerlo?

- Ser crític@s con nuestra identidad: valorar lo que consideramos positivo y rechazar lo que consideramos negativo.
- Intentar preservar los aspectos de nuestra identidad que nos parezcan positivos y de cambiar los aspectos de nuestra identidad que nos parezcan negativos.
- Ser igualmente crític@s con las identidades de los otros, como personas y como colectivos.
- Enriquecernos con los aspectos que nos parezcan positivos de las identidades ajenas y rechazar aquellos aspectos que nos parezcan negativos.

PONER ÉNFASIS EN NUESTRAS SIMILITUDES: Aunque pueda parecer imposible, es fácil pensar que tenemos rasgos en común con indígenas inuit o australianos: puede ser la edad, el género, los miedos, las aficiones, las expectativas de la vida, la forma de afrontar los retos... Hacer el esfuerzo de encontrar los aspectos que se tienen en común en vez de resaltar las diferencias es una manera muy fácil de romper barreras entre las personas.

ACTIVIDAD: ¡Agrúpate!

Intención educativa: Visibilizar los puntos que tenemos en común entre las personas del grupo, y reflexionar sobre cómo afectan en la integración en el grupo.

Tiempo estimado: 30 minutos.

Desarrollo: Hacer caminar al grupo de participantes por un espacio determinado. Las personas deben agruparse por afinidad (el número de personas en cada grupo es indiferente) a medida que quien dinamiza la actividad vaya enunciando características identitarias: por edad, por ideología política, por orientación sexual, por cultura, por *hobby*, por religión, por apoyo a un equipo de fútbol, por su rol en su familia, por tribu urbana con la que se identifica, por trabajo...

Para facilitar la formación de los grupos, las personas participantes se pueden preguntar entre ellas como se definen en cada caso (también permitirá que se conozcan más a fondo).

Evaluación: ¿Cómo nos hemos sentido? ¿Os ha parecido fácil definiros en cada caso? ¿Por qué? / ¿Porqué no? Si alguien se ha quedado fuera de un grupo, ¿cómo

se ha sentido? Si nadie se ha quedado fuera, ¿por qué creéis que ha pasado? ¿Creéis que todas las características que se han enunciado constituyen una parte de vuestra identidad? ¿Habéis echado de menos algunas? ¿Cuáles? ¿Qué actitudes se han tomado cuando se han formado dos grupos diferenciados? ¿Qué actitudes se han tomado cuando se han formado más grupos?

Otras indicaciones: En algún caso es posible que una persona se sienta incómoda de posicionarse públicamente en algún grupo. Es importante comentar al principio de la actividad que no se forzará a nadie a agruparse en ningún momento, y que se permite no participar en alguna de las características enunciadas, o disimular e integrarse en un grupo cualquiera.

Fuente: Adaptación de la dinámica 'Piñas de nombres'. Seminario de Educación para la Paz - Asociación Pro Derechos Humanos. La Alternativa del Juego 2. Juegos y dinámicas de educación para la paz. La Catarata. Madrid: 2001.

RESPETAR LAS DIFERENCIAS: Como elemento complementario, además de buscar nuestra semejanzas, debemos respetar lo que nos diferencia. Este ejercicio se debe hacer desde la igualdad, sin considerar las diferencias como un motivo de superioridad o de inferioridad, y desde el esfuerzo por comprender esta diversidad.

3. Tener una actitud abierta

Aun que a menudo se defiende el diálogo como forma de entenderse con el otro, no es tan usual que el diálogo se practique como un intercambio con el otro desde una actitud abierta; hace falta concentrarse en escuchar al otro, y en escucharlo desde una posición de igualdad. Para ello, hay que mostrar predisposición para encontrarse con el otro, desde la sinceridad y con buena voluntad.

ESCUCHAR ACTIVAMENTE: El diálogo se debe basar en la escucha. Una escucha con atención, que nos permita entender el contenido del mensaje del otro. Por esto es muy importante no sólo escuchar al otro sino hacerle sentirse escuchado, ya sea mediante nuestra actitud corporal, a través de la mirada, el asentimiento, las preguntas aclaratorias o la técnica del parafraseo.

RECONOCER AL OTRO: Reconocer que toda persona es digna de estima, que todo el mundo tiene cosas buenas es un ejercicio que además comporta una actitud:

- De respeto hacia las personas que tienen ideas divergentes: Se puede estar en desacuerdo con las opiniones de l@s otras, pero esto no quiere decir que se deba ridiculizar o sacar valor a las personas que tienen estas opiniones o costumbres divergentes.
- Bien pensada: Una actitud que no interprete que los errores de l@s demás se deben a que son perversos por naturaleza, pero que los aciertos se deben a causas externas o a que tienen intenciones escondidas.

- **Autocrítica:** Que esté dispuesta a reconocer los propios errores y que sea tan crítica consigo misma como con la actitud de l@s demás.
- **Centrada en el contenido:** Que acepte las ideas y propuestas del otro cuando son buenas en vez de rechazarlas por el hecho que quien las defiende son estos otros.
- **De igualdad en la relación:** Que se relacione con las otras personas en plano de igualdad, sin arrogancias ni posiciones de superioridad.

ACTIVIDAD: Políticamente incorrecto

Intención educativa: Identificar ejemplos de actitudes cerradas.

Tiempo estimado: 50 minutos.

Desarrollo: Compilar noticias de política de periódicos y identificar ejemplos donde no se respeten alguna de las 5 actitudes mencionadas anteriormente (de respeto hacia las personas, bien pensada, autocrítica, centrada en el contenido y de igualdad en la relación). Recopilad las actitudes o expresiones utilizadas en cada caso.

Evaluación: ¿Ha sido fácil encontrar ejemplos en los diarios? ¿Cuáles creéis que son las más usuales? ¿Pensáis que se podrían cambiar de alguna manera? ¿Cuáles de estas actitudes creéis que habéis tenido en alguna ocasión?

Fuente: Escola de Cultura de Pau

b. Partir de las raíces del problema para buscar soluciones

1. Entender las causas de fondo del enfrentamiento

Si se cree que 'el otro es el problema', se corre el riesgo de olvidar que este problema tiene unas causas de fondo, unas motivaciones que hacen que esta otra persona se haya convertido en mi enemigo. Así se puede caer en una inercia de competición y de descalificación del otro desligada de los motivos iniciales que la originaron. Es importante, pues, no perder de vista que una rivalidad se debe a unas causas de fondo, y que la manera de resolverla debe pasar no por reforzar la rivalidad con la persona, sino resolviendo el problema de acuerdo con sus causas.

ACTIVIDAD: Capuleto y Montesco

Intención educativa: Recuperar las causas de fondo de un conflicto violento y enquistado.

Tiempo estimado: 40 minutos.

Desarrollo: Recordar el argumento de la obra *Romeo y Julieta*, donde se narra como las familias Capuleto y Montesco se odian desde hace generaciones sin que nadie recuerde ya el motivo inicial de este odio. Hacer una lista, entre tod@s l@s

participantes, de ejemplos actuales de rivalidades entre bandas, gobiernos, etc. A continuación, se forman grupos de 4 o 5 personas y se les asigna uno de estos ejemplos para que buquen las causas del enfrentamiento y piensen en posibles vías de solución que complazcan a las dos partes enfrentadas.

Evaluación: ¿Ha sido fácil encontrar las causas de las rivalidades para todos los ejemplos? ¿En qué casos ha sido más fácil / difícil? ¿Por qué? ¿Consideráis que en todos los casos hay un motivo justificado para el enfrentamiento? ¿Por qué? / ¿Por qué no?

Fuente: Escola de Cultura de Pau

2. Buscar necesidades comunes

En todas las disputas puede haber, pese a las divergencias más aparentes, las mismas necesidades: incluso los rivales más enfrentados pueden tener necesidades comunes. Se puede encontrar ejemplos tanto de disputas entre personas como a nivel mundial: el gasto social en detrimento del gasto militar es una opción que beneficia la gran mayoría de la población por encima de las guerras entre los estados. Muy probablemente las poblaciones de dos estados encontrarán más interés en que sus impuestos se destinen a servicios hacia su comunidad (mejora de los servicios educativos, sanitarios, etc.), que a eliminar las personas de la comunidad contraria. Entre un grupo de amig@s, en la familia, en una asociación, en el trabajo, lo más frecuente será que la necesidad más importante de las parte enfrentadas sea encontrar una manera de arreglar el conflicto de forma que satisfzca a las dos partes.

→ ¿Cómo hacerlo?

- Dejar de pensar en mis intereses particulares y priorizar los intereses generales
- Buscar los intereses que tengo en común con la otra u otras personas en conflicto
- Construir las relaciones a partir de estos intereses comunes

3. Buscar soluciones creativas al problema

A menudo nos parece que tenemos problemas irresolubles con las demás personas, no tanto porque sea imposible de resolver sino porque no buscamos más allá de las soluciones habituales. Poner el esfuerzo en ser creativos, fomentar la imaginación, puede facilitar el encuentro de soluciones para resolver un problema que tengamos con el otro.

→ ¿Cómo hacerlo?

- Buscar el ambiente adecuado y la predisposición de buscar ideas
- No rechazar de entrada ninguna idea, casi todas las ideas se pueden aprovechar si se saben modificar para adaptarlas a lo que se necesita

- Inspirarse de todos los campos posibles: otras formas de hacer, otras culturas, otras profesiones...

ACTIVIDAD: ¡Calcetines fuera!

Intención educativa: Fomentar la creatividad, ejercitarse para no rechazar las ideas de entrada, y inspirarse de diversos campos, otras formas de hacer, otras culturas, otras profesiones, etc.

Tiempo estimado: 30 minutos.

Desarrollo: Se crean grupos compuestos por 4 o 5 personas más otra persona adicional que hace de 'detectora de chafa-ideas'. Cada una debe escoger un campo de especialización (ciencias, hogar, agricultura, infancia, circo, etc.) y hacer la lista más larga posible de qué utilidades se le puede encontrar a un calcetín en el campo de especialización que ha escogido. Mientras se haga la lluvia de ideas, la persona detectora de chafa-ideas tiene que hacer una lista, si se da el caso, de las expresiones que corten la creatividad: ("Si pero...", risas, "esto no puede funcionar", "¿Quéééééé?", miradas de duda, etc.).

Evaluación: ¿Cuántas ideas han surgido? ¿Qué utilidad dais normalmente a los calcetines? ¿Cuántas expresiones chafa-ideas han surgido? ¿Creéis que en vuestro día a día aceptáis fácilmente las ideas de las demás personas o las cuestionáis de entrada? ¿Qué expresiones o actitudes chafa-ideas se han utilizado? ¿Qué otras conocéis? (se pueden compilar en una lista). ¿Ha sido útil buscar ideas desde diferentes campos? ¿Acostumbráis a hacerlo cuando tenéis que buscar ideas creativas?

Fuente: Escola de Cultura de Pau

Bibliografía recomendada

- Colectivo AMANI. *Educación Intercultural. Análisis y resolución de conflictos*. Ed. Popular. Madrid, 2004
- Lozada, M. "Violencia política y polarización social: desafíos y alternativas". Conferencia dictada en el CELARG. 9 junio 2002. Caracas. Material no publicado.
- Martín-Baró, I. "Conflicto y polarización social". XX Congreso Interamericano de Psicología, Caracas, 1986.
- *Psychologists for Social Responsibility. Enemy Images. A Resource Manual on reducing enmity*. Washington, 2002. <http://www.psysr.org/EnemyImages1989.pdf>

Índice

Presentación y objetivos educativos	4
1. Introducción: Para crear un enemigo	6
a. ¿Cuáles son nuestras necesidades y valores?	7
b. ¿Por qué sentimos que el otro amenaza nuestras necesidades?	8
c. Pero... ¿quién es este otro?	9
2. ¿Qué nos hace percibir al otro como un enemigo?	12
a. Yo y cómo me relaciono con l@s demás	12
b. Las condiciones del contexto	15
3. Procesos implicados en la imagen del enemigo	20
a. Las percepciones	20
b. El sentimiento de grupo frente al enemigo	25
c. El lenguaje	29
d. Las emociones	30
4. La imagen del enemigo en el conflicto	31
5. Propuestas para deconstruir la imagen del enemigo	34
a. El trabajo con las personas: humanizar al otro y a un@ mism@	34
b. Partir de las raíces para buscar soluciones	39
Bibliografía recomendada	39