



UNIVERSIDAD DE ALMERÍA  
Facultad de Psicología

# UNIVERSIDAD DE ALMERÍA



FACULTAD DE PSICOLOGÍA



Trabajo Fin de Grado en Psicología

Convocatoria Junio 2020

**Prejuicio hacia personas musulmanas: ¿Cuestión  
de etnia o de clase social?**

**Prejudice towards Muslim people: a question of  
ethnicity or social class?**

**Autora: Elena Blanco Rodríguez**

**Tutora: Ana Urbiola Vega**

## Resumen

El prejuicio considerado como una actitud (positiva o negativa) hacia un grupo social o hacia sus miembros por el hecho de pertenecer a ese grupo puede tener efectos desfavorables, tanto para el grupo o sus miembros como para la sociedad en sí. Por ello, es de gran importancia su comprensión y reducción para la mejora de las relaciones intergrupales y la consecución de una sociedad más igualitaria. Partiendo de esta idea, la presente investigación tiene como objetivo principal explorar el prejuicio no solo en razón de etnia o cultura sino también en razón de la clase social a la que pertenecen las personas. Se realizó un estudio experimental 2x2 en el que se manipularon perfiles socioeconómicos en base a la etnia/cultura (Musulmán vs. Español- no musulmán) y a la clase social (Baja vs. Alta) con una muestra de estudiantes universitarios. Los participantes, respondieron a un cuestionario online que evaluaba la distancia social, el nivel de recomendación de personas como las descritas en el perfil para un puesto de trabajo, las dimensiones estereotípicas de moralidad, sociabilidad y competencia, las emociones (positivas y negativas), las tendencias comportamentales de ayuda-facilitación y daño y la consciencia de clase. Los resultados mostraron que es el factor clase social el principal predictor del prejuicio y la discriminación. Estos resultados apoyan la importancia de considerar las variables de clase social en el estudio de las relaciones interpersonales.

**Palabras clave:** prejuicio, clase social, etnia, relaciones interpersonales, musulmanes.

## **Abstract**

Prejudice considered as an attitude (positive or negative) towards a social group or its members due to belonging to that group can have unfavorable effects for the group or its members or for the society itself. Therefore, their understanding and reduction is of great importance for the improvement of intergroup relations and for the achievement of a more egalitarian society. Based on this idea, the present research has as main objective to explore prejudice, not only in base of ethnicity or culture, but also because of the social class to which people belong. A 2x2 experimental study was made, in which socioeconomic profiles based on ethnicity/culture (Muslim vs. Spanish - non Muslim) and social class (Low vs. High) were manipulated, with a university students sample. Participants responded to an online questionnaire that evaluated social distance, the level of recommendation for a job of people like those who were described in the profile, the stereotypical dimensions of morality, sociability and competence, emotions (positive and negative), behavioral tendencies of facilitation and harm and, class consciousness. The results showed that the social class factor is the main predictor of prejudice and discrimination. These results support the importance of considering social class variables on studies of intergroup relations.

**Keywords:** prejudice, social class, ethnicity, intergroup relations, Muslims.

## Índice

1. Introducción-----	5
1.1 El prejuicio -----	5
1.2 El prejuicio hacia musulmanes -----	8
1.3 El peso de la etnia y la clase social -----	10
1.4 Objetivos de la investigación -----	14
2. Método-----	15
2.1 Diseño-----	15
2.2 Participantes-----	15
2.3 Instrumento -----	16
2.4 Procedimiento-----	19
3. Resultados-----	19
3.1 Correlaciones entre las variables -----	19
3.2 Efectos principales de la etnia/cultura y la clase y efecto de la interacción -----	20
4. Discusión y Conclusiones-----	25
5. Referencias-----	28

*“Enfermo está el mundo, donde  
tener y ser significan lo mismo”*

*(Eduardo Galeano)*

## **1. Introducción**

### **1.1. El prejuicio**

Desde los inicios de la Psicología Social el prejuicio y la discriminación hacia los miembros de determinados grupos sociales han sido un objeto de estudio fundamental debido a su consideración como uno de los mayores problemas sociales (García, et al., 2003).

El prejuicio ha sido conceptualizado a lo largo del tiempo de diversas formas. Allport, lo define como la “antipatía basada en una generalización errónea e inflexible hacia un grupo, o hacia los miembros de ese grupo” (1954, p.10). Años más tarde, Jones, lo describe como “el juicio previo negativo hacia los miembros de una raza o religión o hacia los pertenecientes a cualquier otro grupo de significación social” (1972, p. 61). Sin embargo, la definición propuesta por Dovidio, et al., describe el prejuicio como “una actitud individual (subjektivamente positiva o negativa) hacia grupos y sus miembros, que crea o mantiene relaciones de status jerárquicas entre grupos” (2010, p.6).

Conceptualizar el prejuicio como una actitud ha permitido el empleo del amplio bagaje teórico y empírico sobre las actitudes a este campo (Morales, 1986). Por tanto, al aplicar en el marco del prejuicio las principales características que definen las actitudes, la actitud prejuiciosa puede ser entendida según Navas y Cuadrado (2013) como:

“Un juicio que implica una evaluación hacia uno o varios exogrupos (objeto actitudinal), que se mantendrá relativamente estable y duradera en el tiempo y que, una vez formada, la actitud prejuiciosa influirá, mediará y guiará el comportamiento de quien la mantiene hacia el objeto de actitud.” (p. 4)

Por consiguiente, esta actitud, como otras actitudes, tiene un componente cognitivo (creencias sobre el grupo objeto), un componente afectivo (emociones negativas hacia miembros del grupo objeto) y uno conativo (predisposición a realizar comportamientos negativos hacia el grupo objeto) (Dovidio, et al. 2010).

La percepción del prejuicio más allá de una simple antipatía se observa al encuadrarlo en el contexto de las relaciones intergrupales en el que se da una mayor importancia al papel de éste en el mantenimiento o incremento de las relaciones intergrupales desiguales. También se observa en el favoritismo endogrupal, que está caracterizado por la predisposición de los miembros de un grupo a favorecer, beneficiar o evaluar más positivamente comportamientos, actitudes o percepciones de su endogrupo (Turner, Brown y Tajfel, 1979), promoviendo de esta forma la desigualdad social.

Según el análisis de la evolución histórica del prejuicio realizado por Duckitt (1992), en la conceptualización y el estudio de éste se pueden distinguir diferentes etapas. En un principio, el prejuicio no era visto como un problema social, sino que se aceptaba la idea de la inferioridad de unas razas sobre otras. Tras la Primera Guerra Mundial el punto de vista se desplazó desde la inferioridad del “otro” hacia el prejuicio de los blancos. Tras las décadas en las que el prejuicio fue estudiado desde las teorías psicodinámicas, el paradigma de las “diferencias individuales” y la perspectiva sociocultural, en los años 80 y 90, el racismo basado en la superioridad biológica de la raza blanca se fue suplantando por nuevas formas de racismo que se consideraban más sutiles y aceptables por la sociedad (Pettigrew & Meertens, 1995, citado en Urbiola, 2016).

Por último, en la etapa posterior al año 2000, el cambio más importante que surgió fue la tendencia a conceptualizar el prejuicio como un fenómeno complejo y heterogéneo, que hace hincapié en los componentes afectivos y motivacionales y que está consolidado en creencias ideológicas pudiéndose evaluar también a partir de medidas implícitas o indirectas (Duckitt, 2010).

Una de las teorías que reanuda los procesos cognitivos sin dejar a un lado los conflictos intergrupales es la Teoría de la Identidad Social (TIS). Esta teoría concibe elementos de tipo motivacional e intergrupales, y plantea el prejuicio desde un proceso cognitivo universal, la categorización social. De esta forma, integra aspectos cognitivos (categorización), motivacionales (la búsqueda de distintividad positiva) y grupales (comparación entre grupos) (Navas & Cuadrado, 2013).

Según los autores de dicha teoría, Tajfel y Turner, la identidad social se conceptualiza como “los aspectos de la propia imagen del individuo que se derivan de las categorías sociales a las que percibe pertenecer” (1986, p.16). Además, afirman que

los individuos tratan de mantener o aumentar su autoestima, es decir, se empeñan en conseguir un concepto de yo positivo. Por tanto, según las evaluaciones procedentes de los grupos la identidad social puede ser positiva o negativa.

Dicha evaluación por parte del propio grupo se establece mediante las comparaciones intergrupales en atributos y características cargados de valor, produciendo un alto prestigio las comparaciones que difieren positivamente entre endogrupo y exogrupo, y un bajo prestigio las que difieren negativamente (Tajfel & Forgas, 1981). Así pues, el logro o mantenimiento de una identidad satisfactoria requiere que los miembros del grupo busquen diferentes formas de diferenciación positiva de su endogrupo (Navas & Cuadrado, 2013).

En definitiva, apoyándonos en esta teoría, entenderemos que el motivo directo del prejuicio y la discriminación hacia cualquier exogrupo susceptible de comparación es “la motivación por conseguir y mantener una identidad social positiva” (Navas & Cuadrado, 2013, p.59).

Aunque clásicamente se ha estudiado el prejuicio dirigido a miembros de categorías grupales creadas en base a la etnia/raza o al género, las personas de clase trabajadora, clase baja o categorizados también como “pobres” pueden ser uno de los exogrupos susceptibles de comparación a los que podemos hacer referencia en relación al comportamiento discriminatorio que reciben los individuos pertenecientes de este grupo. Dicho rechazo hacia el pobre ha sido denominado por la autora Adela Cortina (1996, citado en Picado et al., 2019) como *aporofobia*.

El esquema cognitivo creado y la percepción de identificación con la pobreza o falta de recursos han construido diferentes mitos con respecto a las personas que forman parte de este grupo y que influyen en el comportamiento que se tiene hacia ellos, como por ejemplo, que los pobres son agresivos, cometen delitos, se encuentran en esa situación por su culpa, etc., facilitando así la justificación del comportamiento (Picado et al., 2019).

En efecto, tanto el prejuicio como los estereotipos y la discriminación pueden tener efectos desfavorables para el grupo o sus miembros y para la sociedad en general. Las personas que experimentan frecuentemente discriminación presentan un mayor sufrimiento psicológico, depresión y conductas de riesgo para la salud, así como menor satisfacción con la vida (Gibbons et al., 2014). A su vez, tienen un menor acceso a recursos como la sanidad, las oportunidades de empleo, la vivienda o la educación

(Stroebe, Barreto, & Ellemers, 2010). De modo que el prejuicio, los estereotipos y la discriminación crean y mantienen la desigualdad social, que está asociada a su vez con importantes problemáticas para la sociedad, como problemas de salud, tensiones sociales, violencia, menor confianza o menos felicidad de sus ciudadanos (Wilkinson & Pickett, 2010). Por ende, el estudio del prejuicio y del plan estratégico para su reducción son claves para la mejora de las relaciones intergrupales y el logro de una sociedad más igualitaria.

## **1.2. Prejuicio hacia musulmanes**

La amplia idea de la sociedad en considerar como problemáticas las relaciones entre grupos de diferentes culturas por naturaleza puede en ocasiones contribuir a la expansión de un discurso legitimador de ciertas acciones llevadas a cabo contra las minorías étnicas o culturales, especialmente las identificadas con el islam (Fekete, 2004).

Así, a principio de los años ochenta Barker (1981) denominó como “nuevo racismo” la idea de que los inmigrantes amenazaban con “invadirnos” con sus culturas, y la llegada masiva de éstos destruiría la “homogeneidad de la nación”. Este nuevo racismo se basa en la diferencia cultural, a diferencia del viejo racismo basado en las diferencias físicas.

Según Wiewiorka (2004), esta nueva forma de racismo considera al grupo minoritario como cultural y diferente, incapaz de ser integrado en la sociedad y de compartir los valores del grupo dominante. La base argumentativa de estos discursos es que la inmigración pone en peligro la identidad de los Estados europeos, especialmente si la inmigración procede de países culturalmente identificados con el islam, que es percibido como una religión expansiva que no distingue entre política y religión, que contempla la ciudadanía como un derecho aplicable solo a los creyentes, y cuyas normas morales pretenden impregnar todo el ordenamiento jurídico, considerándose de esta forma a los inmigrantes como difícilmente integrables debido a su religión (Arango, 2001).

En España, como en el resto de países europeos, existe una elevada discriminación contra muchos grupos minoritarios así como también hacia los inmigrantes (Navas, 1997). De modo que el estudio del rechazo de las minorías étnico-culturales o étnicas y culturales pone de manifiesto que existen unas minorías étnico-culturales más discriminadas que otras, tanto en el plano manifiesto como en el latente,



siendo las que más la población gitana y la población musulmana (Gómez-Berrocal & Moya, 1999). De modo que la llegada de los inmigrantes hizo que los problemas de convivencia con el colectivo gitano perdieran protagonismo frente a los producidos por el exogrupo musulmán (Rueda & Navas, 1996).

El rechazo, la aversión y la hostilidad hacia la población musulmana, el islam y todo lo relacionado con ello, puede ser denominado como *Islamofobia*. Este término hace referencia, por una parte, a la percepción negativa, el rechazo, el desprecio, el temor y la oposición irracional hacia el Islam, y, por otra, a que estas tendencias van dirigidas específicamente hacia los musulmanes (Pérez, 2008). Christopher Allen, define la Islamofobia como “una ideología, similar en teoría, función y objetivo al racismo y otros fenómenos similares” (2010, p.190). Estas percepciones establecen la manera en la que se construye e influye la idea sobre el Islam y los musulmanes en las relaciones intergrupales.

En un principio, los problemas entre autóctonos y musulmanes en nuestro país no se interpretaban en referencia al Islam, sino más bien en términos de costumbres y hábitos culturales. Es a partir del año 2000 cuando dichos problemas se interpretan a partir del discurso de rechazo o temor hacia los inmigrantes y a partir de la percepción fóbica del Islam, conduciendo de esta forma a un nuevo razonamiento determinado a legitimar el rechazo hacia los musulmanes (Pérez, 2008).

Actualmente, el concepto de islamofobia está unido a un conjunto de condiciones recientes, ocasionadas en cierta medida por las relaciones que la sociedad y que el Estado establecen con dicho grupo étnico, el cual no se encuentra en igualdad de condiciones y que en función de ciertos fenómenos (p. ej., extranjería y condición de inmigrante laboral) no cuenta generalmente con las mismas oportunidades en el momento de reclamar derechos o de exigir igualdad en la sociedad española (Mijares & Ramírez, 2008). A pesar de que existen leyes que respaldan los derechos de las personas inmigrantes, en este caso musulmanas, como puede ser la no discriminación, la libertad religiosa y la igualdad, también existen varias irregularidades que constatan la discriminación y promueven la desigualdad, como la prohibición del velo en lugares públicos, la falta de clases y profesores de religión islámica en centros educativos o las dificultades que el Estado pone a la hora de construir o abrir mezquitas o lugares de culto, haciendo que la integración de dicha población minoritaria sea compleja usualmente (Martínez & Aboussi, 2016).

En definitiva, la dificultad existente en la integración de esta población minoritaria es debida en parte al choque que se produce entre las propias costumbres de este colectivo y el modo de vida de los autóctonos, unido generalmente al desconocimiento de la población española hacia la religión musulmana, de los motivos por los que las personas inmigrantes llegan al país y a la no diferenciación del Islam y el yihadismo (Martínez & Aboussi, 2016).

### **1.3. El peso de la etnia y la clase social**

Desde un punto de vista sociológico los grupos étnicos se conciben a partir de las relaciones cruzadas de poder que establecen y que los clasifica unos respecto a otros (Moldes, 2004). La diferenciación entre “ellos” y “nosotros” tiene por un lado la función social de dotar de estatus al grupo étnico, y por otro, de ordenar las relaciones interétnicas con respecto al exterior. A diferencia del autor Gellner (1988), el cual plantea la etnia como un “don inicial e inmutable”, Moldes (2004) la plantea desde un punto de vista constructivista, o dicho en otras palabras y como destaca Hobsbawm (1994), “la pertenencia a algún grupo humano es siempre una cuestión de contexto y definición social” (citado en Moldes, 2004, p 21).

Los grupos étnicos, como los migrantes, suelen sufrir dos tipos de desigualdad; una relacionada con la posición que ocupan en la estructura social basada en criterios y logros objetivos y otra, relacionada con el “sistema de evaluación constituido históricamente” (Parkin, 1978, citado en Moldes, 2004) y que se basa en criterios adscriptivos, es decir, según la procedencia étnica los individuos que forman parte de dicho grupo minoritario pueden mejorar o empeorar su posición en la estructura social.

De modo que la convivencia entre autóctonos y migrantes es potencialmente conflictiva, no sólo por ser culturalmente diferentes sino por ser concebidos socialmente opuestos (Park, 1928, como citado en Moldes, 2004). Sugiriendo de esta forma la profunda relación que existe entre el origen étnico y el origen de clase.

Según Blanco (1995), la etnia puede ser considerada como:

“Una construcción cognitiva de la identidad colectiva basada en símbolos culturales a través de los cuales se autodefinen grupos e individuos. Dado que el elemento definidor es la polaridad nosotros-ellos, la forma en que estos grupos son definidos van a determinar sus relaciones” (citado en Moldes, 2004, p.52).

Son el prestigio y el valor social de la cultura de origen los que le asignan al grupo minoritario un estatus determinado, condicionando de esta forma el éxito o fracaso de la incorporación de éstos al nuevo contexto social y antropológico, independientemente de la posición socio-económica de los individuos que conforman este grupo (Moldes, 2004). En este sentido, dicho autor destaca la etnia como elemento principal sólo en relación a la estructura social, ya que ésta permite conocer mejor y anticipar, la organización y modificación de las relaciones sociales entre los diversos grupos étnicos.

Por otro lado, con respecto a la conceptualización de clase social es importante destacar al autor Karl Marx, el cual planteó dicho concepto en su libro *El Capital*, y debido a que nunca terminó dicho manuscrito se originaron ciertas confusiones acerca de este concepto. La clase social según este autor puede ser entendida a partir de la relación que las personas pertenecientes a las distintas clases sociales tienen con los modos de producción y cómo las condiciones económicas determinan “su modo de vivir, sus intereses y su cultura” (Marx, 1959). Dicho manuscrito es considerado como una de las fuentes principales que explica la existencia de una sociedad capitalista en la que acontece la lucha de clases.

Según Ortiz (2010), la clase social debe ser entendida como una construcción social y cultural a través de la cual los individuos construyen imágenes colectivas y de conducta social correspondientes a la “conciencia social” que se adquiere. Como destaca el autor Jones, “la existencia de clases sociales solo implica que un grupo posea el poder y la riqueza en la sociedad, y que otros no” (2011, p.65).

A partir de los prejuicios y estereotipos (p. ej., vagancia, falta de aspiraciones, irresponsabilidad, etc.) configurados e inculcados en la sociedad, y la discriminación y exclusión hacia la clase trabajadora, como grupo que no posee ni el poder ni la riqueza en la sociedad, la autora Cortina (1996; 2000) acuña por primera vez el concepto de *aporofobia* ya mencionado anteriormente. Es en este momento cuando ésta pone de manifiesto que “es la fobia al pobre la que lleva a rechazar a las personas, a las razas y a las etnias que normalmente no tienen recursos.” (2017, p.21 citado en Méndez, 2020). Construyéndose así la creencia de que esta falta de recursos es una situación inevitable, donde la responsabilidad recae sobre los propios grupos minoritarios y no sobre otro tipo de aspecto de carácter social (Martínez, 2002).

Kraus, et al., (2010) en el artículo “*Social Class, Contextualism, and Empathic Accuracy*” subrayan que la clase social determina la imagen y la conducta que las personas tienen con respecto a sus entornos sociales. Siendo los individuos pertenecientes a la clase baja más dependientes del contexto social externo que los individuos pertenecientes a la clase alta (Kraus y Keltner, 2009). Lo que les lleva a focalizar su atención en el contexto y, en particular, en otras personas, además de explicar sus logros personales y sociales en términos del contexto externo (Kraus et al., 2009).

Teniendo en cuenta dichas tendencias perceptivas, Kraus et al., (2010), estiman que éstas deberían tener efectos importantes en los procesos emocionales, como la precisión empática, la cual mejoraría en los individuos de clase baja debido a la atención que éstos muestran al contexto social externo. Por lo que, la clase social es un factor que puede afectar a diversos aspectos de la vida social y, más específicamente en las emociones que los individuos perciben y expresan en las interacciones sociales.

En definitiva, la clase social es considerada por dichos autores como una variable fundamental para comprender el modo en el que las personas se relacionan entre sí, así como para conceder información sobre el papel que tienen las emociones en la estabilidad de las relaciones y el bienestar general (Kraus et al., 2010).

Kraus et al., (2019) evidencian a partir de investigaciones previas y la llevada a cabo por ellos, como la población estadounidense realiza una sobreestimación sobre la igualdad racial en el presente. Creyendo así que las diferencias raciales en la mayoría de los casos sociales ya no se deben a la discriminación racial, y que por ejemplo las promociones laborales se determinan de manera justa. Pensando de esta forma que la discriminación racial se ha erradicado debido a la reducción del prejuicio manifiesto (Bonilla-Silvia, 2017 citado en Kraus et al., 2019).

Además, se proporcionan evidencias de que los estadounidenses creen que se ha logrado un gran progreso con respecto a la igualdad económica racial, ignorando de tal forma los patrones actuales e históricos de racismo que crean y mantienen estas desigualdades económicas (Kraus, et al. 2019). Los autores de dicho artículo destacan que todo ello puede ser argumentado a través de las motivaciones subyacentes de ver a la sociedad como justa e igualitaria, que lleva a prestar menor atención a la información que sugiere que la sociedad sigue siendo desigual e injusta, especialmente sobre la base de la raza, y una mayor atención a la información que nos confirma lo contrario. En este

sentido, se sostiene que la población estadounidense contribuye en este tipo de razonamiento y así permanecer ignorantes de la desigualdad racial en general, y de la desigualdad económica racial en particular (Kraus, et al., 2019).

Como destaca Bullock y Linnert (2009, citado en Lott, 2012), la división de la sociedad en “clase trabajadora”, “clase media” o “clase alta” indica un estatus, unas expectativas, una ubicación y un poder en función del acceso a los recursos que se tiene. La pertenencia a una determinada clase social predice de manera confiable el grado en el que los individuos pueden obtener beneficios de los recursos económicos y políticos de una sociedad, además correlaciona con una amplia gama de experiencias de vida e influye sobre lo que se tiende a aprender y creer. De manera que la importancia de la clase social es evidente y como señala Jones (2003), “continúa siendo el mejor predictor del logro educativo y ocupacional de adultos” (citado en Lott, 2012, p.650).

Es el clasismo estructural el que conserva y refuerza el bajo estatus a partir de los obstáculos que las instituciones sociales presentan y que aumentan la dificultad para acceder a los recursos. Las diversas experiencias clasistas se pueden ilustrar en los datos recopilados a lo largo del tiempo, por ejemplo, Jain (2008), descubrió que el 90% de los médicos de atención primaria expresan adaptar la asistencia clínica conforme al estado del seguro de sus pacientes.

En conclusión, las minorías étnicas o culturales pueden verse afectadas por dos tipos de desigualdades sociales. Por un lado, la exclusión a la que se ven sujetas a causa de sus cualidades étnicas, raciales y/o de género. Exclusión que emana del conjunto de factores históricos y culturales, y que tiene como consecuencia la discriminación y subordinación de determinados grupos debido a la existencia de estereotipos o prejuicios sobre las personas pertenecientes a dicho grupo (Parkin, 1986). Y por otro lado, el prestigio o la clase social entendida como “la suma de factores económicos y simbólicos en el orden material” (Villa, 1990, citado en Moldes, 2004).

#### **1.4. Objetivos de la investigación**

Teniendo en cuenta la información recopilada anteriormente, la presente investigación tiene como objetivo principal estudiar el prejuicio no solo en razón de etnia o cultura sino también de la clase social a la que pertenecen las personas.

Como objetivos específicos se pretende conocer la distancia social, en qué medida los/as participantes recomendarían a alguien como los descritos en el perfil para un puesto de trabajo, las tendencias comportamentales de facilitación y daño, las emociones (negativas o positivas) y las distintas dimensiones estereotípicas que se muestran hacia el exogrupo en función de la condición experimental asignada según los factores de etnia y clase social.

Considerándose el grupo étnico/cultural y la clase social como factores predictores del prejuicio, se espera que se produzca un efecto principal de la clase social. Sin embargo, en línea con lo que gran parte de la literatura previa ha indicado, podría también hallarse un efecto de la interseccionalidad, es decir, de interacción entre la clase y la etnia. En definitiva, se espera que la etnia por sí sola no prediga las variables de respuesta o lo haga en mayor medida la clase social, pese a que haya sido mayormente ignorada en la literatura psicosocial previa.

Partiendo de dichos planteamientos se plantean las siguientes hipótesis de estudio:

H1. Los participantes asignados a la condición experimental clase baja recomendarán menos miembros del grupo objetivo para un trabajo que aquellos asignados a la condición clase alta.

H2. Los participantes asignados a la condición experimental clase baja mostrarán una mayor distancia social hacia el grupo objetivo que aquellos asignados a la condición experimental de clase alta.

H3. Los participantes asignados a la condición experimental de clase baja mostrarán puntuaciones más bajas en la dimensión de competencia de los estereotipos hacia el grupo objetivo que los asignados a la condición experimental de clase alta.

H4. Los participantes asignados a la condición experimental de clase baja mostrarán más emociones negativas hacia el grupo objetivo que las asignadas a la condición experimental de clase alta.

H5. Los participantes asignados a la condición experimental de clase baja mostrarán menos emociones positivas hacia el grupo objetivo que aquellos asignados a la condición experimental de clase alta.

H6. Los participantes asignados a la condición experimental clase baja mostrarán más tendencias conductuales negativas (menos facilitación y mayor daño) hacia el grupo objetivo que las asignadas a la condición experimental de clase alta.

En cuanto a los posibles efectos de etnicidad (Musulmanes vs. “No musulmanes”) o la posible interacción entre etnicidad y clase, no se formulará hipótesis a priori, por tanto, su inclusión en este trabajo tienen un carácter mayoritariamente exploratorio.

## 2. Método

### 2.1. Diseño

Se trata de una estudio experimental 2 (etnia/cultura: Musulmán vs. No-musulmán) x 2 (clase social: Alta vs. Baja), dado que se pretende estudiar el efecto que cada factor tiene sobre las variables dependientes, así como el efecto que tienen las interacciones entre factores sobre dichas variables dependientes. Para la recogida de datos se ha llevado a cabo la aplicación de un cuestionario cuantitativo y los análisis estadísticos de los mismos se han realizado a través del programa SPSS Statistics mediante pruebas *F* de análisis de varianza.

### 2.2. Participantes

Inicialmente, se obtuvieron 347 encuestas de las cuales fueron eliminadas 164 según los criterios de exclusión, es decir, 158 fueron eliminadas debido a que no se completó más del 50% de la encuesta y las seis restantes porque eran musulmanes. La muestra finalmente estuvo compuesta por 183 participantes universitarios/as de entre 18 y 51 años ( $M= 21.76$ ;  $DT= 3.74$ ), que fueron seleccionados mediante un muestreo no probabilístico de conveniencia, en otras palabras, se seleccionaron según la accesibilidad de la investigadora. Además, en dicha muestra final el porcentaje de hombres fue del 23% y el de mujeres del 69,9%, de los cuales el 25,7% estudiaba Psicología, el 3,3% Fisioterapia, el 11,5% Magisterio, el 5,5% Enfermería y el 44,3% otros grados no especificados. Se incluyó un “attention check: *Esta pregunta es para comprobar que se está prestando atención a los enunciados de las preguntas. Por favor, marque 1 o 2 a continuación*” en el que los/as participantes marcaban 1 o 2 dependiendo de la condición experimental asignada y que todos/as los/as que fueron tenidos/as en cuenta en los análisis superaron.

### 2.3. Instrumento

El método de encuesta utilizado para llevar a cabo la recogida de datos fue un cuestionario cuantitativo creado a través de Qualtrics. El cual inicia con la presentación de un perfil socioeconómico asignado de forma aleatoria a los participantes sobre las cuatro condiciones experimentales elaboradas:

- Condición 1: se muestra el perfil de una persona musulmana (Mohamed Maalouf) con bajos recursos socioeconómicos, problemas de habitabilidad en las viviendas y dificultades de acceso a diferentes recursos como los educativos y de salud.
- Condición 2: se muestra el perfil de una persona musulmana (Mohamed Maalouf) con altos recursos socioeconómicos, viviendas en muy buenas condiciones y con acceso a diferentes recursos de alta calidad como los educativos y de salud.
- Condición 3: se muestra el perfil de una persona española (no musulmana) (Antonio García) con bajos recursos socioeconómicos, problemas de habitabilidad en las viviendas y dificultades de acceso a diferentes recursos como los educativos y de salud.
- Condición 4: se muestra el perfil de una persona española (no musulmana) (Antonio García) con altos recursos socioeconómicos, viviendas en muy buenas condiciones y con acceso a diferentes recursos de alta calidad como los educativos y de salud.

El cuestionario diseñado para esta investigación incluía además las siguientes variables:

**Distancia social** (basado en Bentacor et al., 2002). Esta variable pretendía medir hasta qué punto los participantes estarían dispuestos a relacionarse con personas categorizadas como la persona presentada en el perfil (personas musulmanas de clase baja/alta vs personas “no musulmanas” de clase baja/alta). Se utilizaron cuatro ítems en los que las alternativas de respuesta oscilaban desde 1 “*nada dispuesto*” hasta 5 “*muy dispuesto*”. Cuanto mayor fuera el puntaje en la escala menor sería el prejuicio hacia el exogrupo, por lo que mide en realidad cercanía social. El índice de fiabilidad (*alpha* de Cronbach) fue de .77.



**Nivel de recomendación de una persona con el mismo perfil para un puesto de trabajo.** Se midió de forma general, utilizando un solo ítem (“¿En qué medida recomendaría a personas como las descritas en el perfil para un puesto de trabajo?”). La escala de respuesta oscilaba desde 1 (*no la recomendaría en absoluto*) hasta 5 (*la recomendaría totalmente*).

**Dimensiones estereotípicas** (López- Rodríguez, L., Cuadrado I. y Navas, MS, 2013). Basada en una Escala Likert, que oscilaba entre “*Nada*” (1) y “*Mucho*” (5), para evaluar atributos positivos en las dimensiones de moralidad, sociabilidad y competencia (los puntajes más altos mostrarían mayores percepciones del grupo objetivo como competente, sociable y moral). Los participantes tenían que indicar “*en qué medida creían que las personas como las descritas en el perfil eran*” por ejemplo, cálido, amable, inteligente, etc. Los índices de fiabilidad fueron adecuados para todas las dimensiones:  $\alpha = .88$  para moralidad,  $\alpha = .88$  para sociabilidad y  $\alpha = .84$  para competencia.

**Emociones hacia el exogrupo** (López- Rodríguez, L., Cuadrado I. y Navas, MS, 2016). Como indicador de esta variable se empleó un único ítem (“*En general, ¿en qué grado siente Ud. Las siguientes emociones hacia personas como las descritas en el perfil? Marque el círculo que mejor representa su opción de respuesta*”), cuya escala de respuesta oscilaba entre “*Nada*” (1) y “*Mucho*” (5). Por ejemplo, se presentaban emociones positivas como el respeto, el orgullo y la admiración, y emociones negativas como el asco, el desprecio y la ira. El índice de fiabilidad fue  $\alpha = .88$  para las emociones positivas y  $\alpha = .87$  para las emociones negativas.

**Tendencia comportamental hacia el exogrupo** (López- Rodríguez, L., Cuadrado I. y Navas, MS, 2016). Esta variable se refiere a los comportamientos de facilitación y daño (“*Imagine que se encuentra en las siguientes situaciones con personas como las descritas en el perfil, ¿en qué medida estaría dispuesto/a a realizar las siguientes acciones hacia ellas? Lea detenidamente cada acción y marque la opción que mejor represente su opinión*”). Se midió a través de 11 ítems con una escala Likert de respuesta que oscilaba entre “*Nada*” (1) a “*Mucho*” (5). Con un índice de fiabilidad adecuado en ambas dimensiones:  $\alpha = .85$  para facilitación y  $\alpha = .83$  para daño.

**Conciencia de clase** (basada en Keefer, Goode y Van Berkel, 2015). Se utilizó una escala compuesta por 11 ítems. Los elementos evaluaban el nivel de conciencia de clase, la identificación de clase y las experiencias de clase (por ejemplo, “*Para*

*comprender la sociedad, debemos ser conscientes de las diferencias en la clase social” o “Mi clase social es un reflejo importante de quién soy”). A los participantes se les indicaba: “A continuación le presentamos una serie de afirmaciones sobre la clase social. Léalas con atención e indique su grado de acuerdo o desacuerdo con cada una de ellas”. Para ello, debían utilizar una escala de respuesta tipo Likert de 5 puntos (1= totalmente en desacuerdo; 5= totalmente de acuerdo). El índice de fiabilidad fue .67, por lo que al estar por debajo de .70 no se consideró para los análisis de varianza como variable dependiente o moderadora.*

**Orientación de dominación social (SDO)** (Pratto et al., 2013). Esta variable se evaluó a partir de 4 elementos (p.e., *“La igualdad entre los grupos debería ser nuestro ideal”*) en una Escala Likert de 10 puntos, desde *“Totalmente en contra”* hasta *“Totalmente a favor”*. Los participantes recibían instrucciones de que *“Hay muchos tipos de grupos en el mundo: hombres, mujeres, grupos étnicos y religiosos, nacionalidades, facciones políticas. ¿En qué medida apoya o se opone a las ideas sobre los grupos en general? Indique su opción de respuesta marcando el número que mejor representa su grado de apoyo u oposición para cada una de las siguientes afirmaciones”*. El índice de fiabilidad fue .26, por lo que al estar por debajo de .70 no se consideró para los análisis de varianza como variable dependiente o moderadora.

**Variables sociodemográficas.** La clase social de los participantes se midió por un lado, la clase social objetiva a través del nivel de educación alcanzado (desde los estudios primarios no terminados hasta estudio posteriores al grado) de los padres de los participantes y de ellos mismos, así como a través del ingreso familiar mensual estimado (de menos de 500 euros a más de 5000 euros). Y por otro lado, la clase social subjetiva evaluada como en investigaciones anteriores (Kraus et al., 2009). Los participantes se calificaban a sí mismos en una escalera formada por 10 peldaños que representan la situación de las personas en los niveles socioeconómicos. Además, éstos recibían instrucciones de que las personas que se encuentren en la parte superior de la escalera son “los que están mejor situados, tienen mejor educación, más dinero y los trabajos más respetados”, mientras que las personas que se encuentran en la parte inferior de la escalera son “los que peor posicionados están, tienen menos educación, menos dinero y trabajos menos respetados o incluso no tienen trabajo”.

Además, a los participantes se les solicitó que indicaran una serie de variables como edad, sexo, lugar de nacimiento, etnia, segundo apellido de la madre, fecha de nacimiento, grado y universidad en la que estudia.

## **2.4. Procedimiento**

A priori, se llevó a cabo el pre-registro del proyecto en la plataforma “*Open Science Framework (OSF)*” considerada como una herramienta de gestión de proyectos gratuita y de código abierto que apoya a los investigadores durante todo el desarrollo del proyecto. Además, contiene un amplio conjunto de características que permite desarrollar proyectos de investigación organizados y eficientes, y proporciona una ciencia transparente, ética y replicable.

El pre-registro de la presente investigación se realizó con la elaboración previa de un documento en el que se almacenaba la información requerida (p.ej., métodos de recolección de datos, planes de análisis y reglas para la exclusión de datos) para realizar posteriormente de manera adecuada dicho pre-registro, con el objetivo principal de especificar de forma simple el plan de investigación antes de proceder a su estudio y de dejar constancia de las hipótesis a contrastar, reduciendo los efectos sesgados de los análisis e interpretaciones a posteriori.

La participación por parte de los encuestados fue de forma voluntaria asegurándoles la confidencialidad y el anonimato de sus respuestas y la cumplimentación del cuestionario duraba aproximadamente 12 minutos.

## **3. Resultados**

### **3.1. Correlaciones entre las variables**

Para conocer las relaciones entre las variables del estudio se realizaron análisis de correlaciones bivariadas mediante el coeficiente de correlación de Pearson que se presentarán en la Tabla 1.

En dicho análisis de correlaciones y como se puede comprobar en la Tabla 1 se manifiesta la existencia de relaciones estadísticamente significativas y positivas entre la recomendación para un trabajo y la distancia social, las dimensiones de los estereotipos, las emociones positivas y la tendencia comportamental de facilitación, aunque cabe destacar que la relación en cuanto a las dimensiones estereotípicas es más fuerte con la dimensión de competencia así como con la tendencia comportamental de facilitación. Asimismo, la distancia social está significativa y positivamente relacionada con las variables citadas anteriormente pero, en este caso, la relación es más fuerte con la

dimensión de moralidad. Igualmente, las dimensiones estereotípicas se relacionan de manera positiva y estadísticamente significativa entre sí y al mismo tiempo con la tendencia comportamental de facilitación y las emociones positivas. Simultáneamente, las emociones negativas y la tendencia comportamental de daño están relacionadas de forma negativa y estadísticamente significativas con todas las variables que han sido citadas, manteniendo una relación significativa y positiva entre ellas.

Tabla 1

*Estadísticos descriptivos y correlaciones entre las variables del estudio*

Variable	M	DS	1	2	3.	4	5	6	7	8	9
<b>1. Recomendación para un trabajo</b>	3.88	0.99	-	.576**	.516**	.502**	.591**	-.382**	.549**	.602**	-.290**
<b>2. Distancia social</b>	6.17	1.65		-	.444**	.404**	.437**	-.216**	.521**	.388**	-.181*
<b>3. Est. moralidad</b>	3.55	0.81			-	.720**	.590**	-.275**	.635**	.564**	-.244**
<b>4. Est. sociabilidad</b>	3.69	0.83				-	.615**	-.348**	.647**	.480**	-.392**
<b>5. Est. competencia</b>	3.91	0.82					-	-.375**	.702**	.454**	-.359**
<b>6. Emociones negativas</b>	1.56	0.48						-	-.437**	-.384**	.576**
<b>7. Emociones positivas</b>	3.49	0.78							-	.520**	-.314**
<b>8. Tend. Comportamental Facilitación</b>	3.74	0.79								-	-.325**
<b>9. Tend. Comportamental Daño</b>	1.26	0.45									-

Nota. M = media, DS =Desviación Standar. \*p < .05, \*\*p < .01.

### 3.2. Efectos principales de la etnia/cultura y la clase y efecto de la interacción

Para estudiar el efecto principal de los factores, clase social y etnia, sobre las variables dependientes del estudio, así como el efecto de la interacción de ambos factores sobre las mismas se llevó a cabo un análisis multivariante presentado en las siguientes tablas.

Como se puede comprobar en la Tabla 2, en función al factor *clase social* se obtuvieron efectos estadísticamente significativos para la mayoría de las variables dependientes (p. ej., *Recomendación de trabajo*:  $F(3,171) = 19.87$ ,  $p = .000$ ,  $\eta^2_p = .106$ ; *distancia social*:  $F(3,171) = 11.71$ ,  $p = .001$ ,  $\eta^2_p = .066$  (a mayor puntuación en la escala menor distancia social); véase Tabla 2), exceptuando el efecto marginal que se da en la *tendencia comportamental de daño* ( $F(3,171) = 2.78$ ,  $p = .097$ ,  $\eta^2_p = .016$ ) y el

efecto no significativo en la *dimensión estereotípica de moralidad, sociabilidad y en tendencia comportamental de facilitación.*

Tabla 2

*Efecto clase*

Variable	<i>F</i>	<i>p</i>	$\eta^2_p$
<b>1. Recomendación de trabajo</b>	19.87	.000	.106
<b>2. Distancia social</b>	11.71	.001	.066
<b>3. Est. moralidad</b>	.002	.961	.000
<b>4. Est. sociabilidad</b>	.592	.443	.004
<b>5. Est. competencia</b>	9.22	.003	.052
<b>6. Emociones negativas</b>	8.81	.003	.050
<b>7. Emociones positivas</b>	3.95	.048	.023
<b>8. Tend. Comportamental Facilitación</b>	.143	.706	.001
<b>9. Tend. Comportamental Daño</b>	2.78	.097	.016

*p*: significación,  $\eta^2_p$ : eta cuadrado parcial que muestra el tamaño del efecto

Sin embargo, en la Tabla 3 se puede observar que en función del factor *etnia* solo se producen efectos significativos en la dimensión estereotípica de *competencia* ( $F(3,171) = 4.73, p = .031, \eta^2_p = .028$ ) y en las *emociones positivas* ( $F(3,171) = 8.001, p = .005, \eta^2_p = .046$ ), no produciéndose un efecto significativo en las variables restantes.

Tabla 3

*Efecto etnia*

Variable	<i>F</i>	<i>p</i>	$\eta^2_p$
<b>1. Recomendación de trabajo</b>	2.81	.096	.017
<b>2. Distancia Social</b>	.623	.431	.004
<b>3. Est. moralidad</b>	2.66	.105	.016
<b>4. Est. Sociabilidad</b>	1.96	.164	.012
<b>5. Est. Competencia</b>	4.73	.031	.028
<b>6. Emociones negativas</b>	2.91	.090	.017
<b>7. Emociones positivas</b>	8.01	.005	.046
<b>8. Tend. Comportamental Facilitación</b>	2.57	.111	.015
<b>9. Tend. Comportamental Daño</b>	.519	.472	.003

*p*: significación,  $\eta^2_p$ : eta cuadrado parcial que muestra el tamaño del efecto

Finalmente, en cuanto a la interacción Etnia x Clase en el que se pretende observar el efecto de ambos factores de forma conjunta sobre las variables de respuesta, se puede comprobar en la Tabla 4 que no se produce ningún efecto de forma significativa en ninguna de las variables.

Tabla 4

*Efecto de interacción*

<b>Variable</b>	<b>F</b>	<b>p</b>	<b><math>\eta^2_p</math></b>
<b>1. Recomendación de trabajo</b>	2.39	.124	.014
<b>2. Distancia Social</b>	2.79	.097	.016
<b>3. Est. moralidad</b>	.556	.457	.003
<b>4. Est. sociabilidad</b>	.075	.784	.000
<b>5. Est. competencia</b>	1.08	.300	.006
<b>6. Emociones negativas</b>	.305	.582	.002
<b>7. Emociones positivas</b>	.844	.360	.005
<b>8. Tend. Comportamental Facilitación</b>	2.59	.109	.015
<b>9. Tend. Comportamental Daño</b>	1.44	.231	.009

p: significación,  $\eta^2_p$ : eta cuadrado parcial que muestra el tamaño del efecto

En definitiva, estos resultados muestran que el factor que produce un efecto principal sobre la mayoría de las variables de respuesta es la clase social a la que los individuos evaluados pertenecen, descartándose así el efecto de interseccionalidad y el efecto principal de la etnia clásicamente considerado como el básico para determinar el prejuicio y la discriminación.

En la Figura 1 se presentan una serie de gráficas en la que se muestran las medias de las diferencias entre-grupos en las variables dependientes en función de la etnia y la clase social.

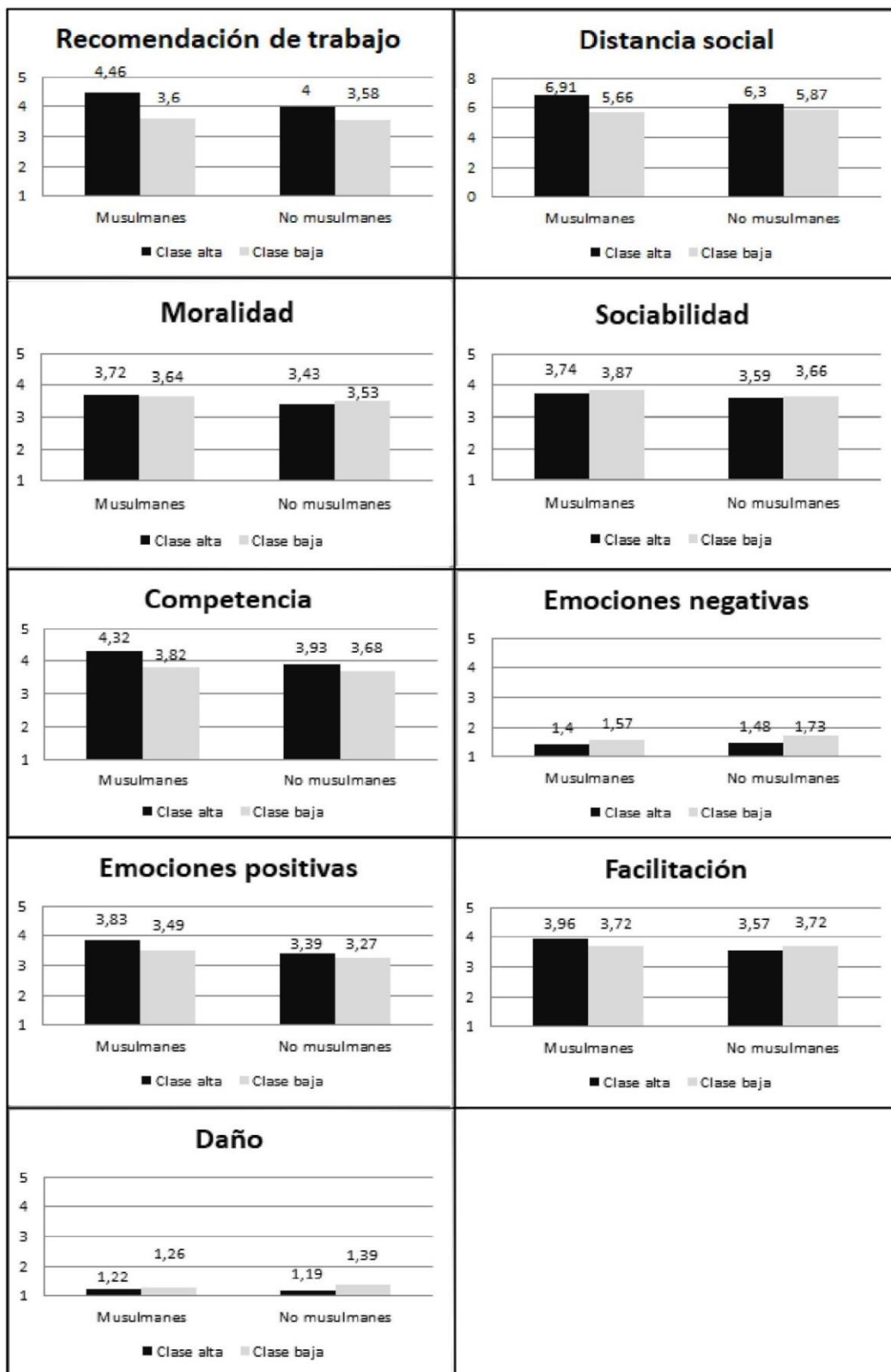


Figura 1. Representación gráfica de las medias entre-grupos

Como se puede percibir es la clase social la que tiene un efecto principal sobre la mayoría de las variables. En la gráfica *recomendación de trabajo* se observa una diferencia entre las medias del grupo clase alta y el grupo clase baja, mostrándose en este último un nivel inferior de recomendación tanto en el grupo musulmán como en el grupo no musulmán. Asimismo, en la gráfica de *competencia* observamos también como

la media del grupo clase baja es inferior al grupo clase alta, lo que muestra una menor percepción del grupo clase baja como competente.

Del mismo modo, en las gráficas de *distancia social*, *emociones negativas* y *daño* se contemplan diferencias de medias en dichos grupos, obteniéndose una media inferior en el grupo clase baja. Por lo que cabe destacar, que se indica un mayor distanciamiento social, una mayor atribución de emociones negativas y una mayor tendencia comportamental de daño hacia el grupo clase baja con independencia de la etnia.

#### **4. Discusión y Conclusiones**

Como ha sido destacado anteriormente, la presente investigación pretende explorar el prejuicio hacia los musulmanes en función de la etnia y la clase social. Los resultados nos revelan, en línea con el efecto principal esperado, que el factor que más predice las variables dependientes es la clase social por sí sola, descartando así el efecto de interseccionalidad que podría esperarse en línea con algunas investigaciones previas (Kraus et al., 2010; Kraus et al., 2019) y confirmando que la etnia por sí misma no tendría un efecto significativo sobre la mayoría de las variables del estudio.

En cuanto al nivel de recomendación para un trabajo, los participantes indican una menor recomendación de personas como las descritas en el perfil socioeconómico de clase baja y a su vez muestran un mayor distanciamiento social hacia las mismas, confirmándose así nuestra primera y segunda hipótesis.

Por otro lado, en lo que concierne a las dimensiones estereotípicas, se muestran menores percepciones del grupo objetivo como competente por parte de los participantes que fueron asignados a la condición experimental de clase baja, confirmando de esta forma nuestra tercera hipótesis. A su vez, estos participantes manifiestan más emociones negativas (p. ej., asco, desprecio, ira) y menos emociones positivas (p. ej., respeto, orgullo y admiración) hacia el grupo objetivo que los participantes asignados a una condición de clase alta, por lo que estos hallazgos confirman también nuestra cuarta y quinta hipótesis.

Con respecto a la tendencia comportamental (facilitación y daño), los resultados indican que los participantes asignados a la condición experimental de clase baja muestran más tendencias conductuales negativas hacia el grupo objetivo, es decir, mayor



daño y menor facilitación, pero en el caso del grupo étnico “no musulmanes” de clase baja se muestra una mayor tendencia comportamental de facilitación (p. ej., comprar en sus comercios, compartir tiempo de ocio con ellas, recomendarles para un puesto de trabajo, etc.). Por lo que, estos resultados no confirman del todo nuestra sexta hipótesis en cuanto a dicha tendencia comportamental.

La importancia de la clase social sobre las actitudes hacia los grupos étnicos/culturales minoritarios ha sido confirmada en la literatura (p. ej.; Picado et al., 2019; Méndez, 2020; Kraus, et al., 2010; Kraus et al., 2019), pese a la poca relevancia otorgada a esta cuestión en el estudio de las relaciones interpersonales e intergrupales. Aunque de forma tradicional el estudio del prejuicio se ha dirigido a miembros de categorías grupales formadas en base a la etnia/raza o al género, se ha evidenciado la consideración de las personas pobres como uno de los exogrupos susceptibles de comparación debido a los comportamientos discriminatorios que reciben los miembros que pertenecen a este grupo.

De acuerdo con la autora Adela Cortina, quién acuñó el término *aporofobia* definido como el rechazo al pobre, y teniendo en cuenta los resultados obtenidos en la presente investigación, se puede enunciar que es la aversión a las personas de “clase baja” la que lleva a tener comportamientos de rechazo y actitudes prejuiciosas hacia los individuos pertenecientes a dicha clase social o que normalmente no tienen recursos.

Además, se evidencia a partir de la percepción de identificación con la pobreza la construcción de pensamientos tradicionales con respecto a los miembros que forman parte de dicho grupo, como puede ser la consideración de estos como menos competentes, lo que les lleva a ser menos recomendados para un trabajo que las personas que forman parte de una clase social alta. A su vez, se constata la idea de que las personas de clase baja son percibidas como desagradables, agresivas y con tendencia a cometer delitos, tras la asignación de emociones negativas como temor, asco e intranquilidad.

Si tomamos en conjunto dichos hallazgos se evidencia el importante rol que puede desempeñar la clase social a la que se pertenece en las relaciones interpersonales y especialmente intergrupales.

Atendiendo a los efectos sorprendentemente obtenidos, cabe destacar que el hecho de que se obtengan mejores percepciones (p. ej., mayor atribución de emociones positivas, mayor tendencia comportamental de facilitación, mayor moralidad y menor

distanciamiento social) hacia el exogrupo musulmán de clase alta que hacia los miembros del endogrupo (no musulmanes) pertenecientes a la misma clase social podría ser asociado a lo que es denominado *prejuicio paternalista*. Donde el endogrupo que percibe se encuentra en una posición dominante, superior a la del exogrupo que es percibido, lo que implica una respuesta emocional positiva (p. ej., compasión) por parte del grupo dominante hacia los individuos que pertenecen al grupo considerado como “poco afortunado e incompetente” por razones externas y que están fuera de su control (Etchezahar et. al., 2018).

En conclusión, la ausencia de efecto en la mayoría de variables por parte del factor etnia en la presente investigación confirma que dicho grupo étnico/cultural minoritario recibe una mayor desigualdad social debido al prestigio o la clase social a la que se pertenezca que por sus atributos étnicos o raciales, aunque bien es cierto que creemos que no negamos la influencia de la suma de varias categorías sociales derogadas como factor sumativo de las posibilidades de ser discriminado/a. Por ejemplo, probablemente si el género se incluyera en la investigación, la competencia atribuida o la recomendación para un trabajo sería menor para las mujeres, en suma a la clase social de pertenencia.

Como es usual, dicho estudio no está libre de limitaciones, entre ellas se encuentra la muestra del estudio que no es lo suficientemente amplia ni representativa de la población de estudiantes universitarios/as en España. Este hecho limita la generalización de los resultados, siendo lo ideal llevar a cabo en investigaciones futuras un estudio con una muestra más amplia y representativa.

No obstante, la presente investigación posibilita mejorar la comprensión de las relaciones intergrupales con respecto al exogrupo musulmán, particularmente del rol que la clase social desempeña en dicho proceso. Asimismo, esta investigación puede tener implicaciones para el aumento de la comprensión y la reducción del prejuicio y la discriminación hacia ciertos grupos minoritarios, línea de investigación y estudio de gran importancia desde los inicios de las Psicología Social, con el fin de mejorar dichas relaciones intergrupales y conseguir una sociedad más igualitaria.

## Referencias

- Allen, C. (2010). *Islamophobia: contested concept in the public space*. Farnham: Ashgate.
- Allport, G.W. (1954). *The Nature of Prejudice*. Cambridge: Addison-Wesley.
- Arango, J. (6 de mayo de 2001). *Trato igual*. El país. Recuperado de <https://www.elpais.com/>
- Bravo, L.F. (2005). Culturalismo e inmigración musulmana en Europa. *Relaciones hispano-marroquíes: una veracidad en construcción*, 304-350.
- Desrués, T. y Pérez, M. (2008). *Percepciones y actitudes hacia el Islam y los Musulmanes en España*. Madrid: Dirección General del Integración de los Inmigrantes.
- Dovidio, J.F., Hewstone, M., Glick, P. y Esses, V.M. (2010). *The SAGE handbook of prejudice, stereotyping and discrimination* London: SAGE Publications Ltd
- Duckitt, J.H. (1992). Psychology and prejudice: A historical analysis and integrative framework. *American Psychologist*, 47(10), 1182-1193. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.47.10.1182>
- Etchezahar, E., Ungaretti, J., y Rabbia, H. (2018). *¿Por qué nos cuesta tanto vivir juntos/as? Una mirada psico-política del prejuicio, los estereotipos y la discriminación*. Ciudad de Buenos Aires: CONICET
- Fekete, L. (2004). Anti-Muslim racism and the European security state. *Race & Class*, 46 (1), 3-29. <https://doi.org/10.1177/0306396804045512>
- García, M.C., Navas, M.S., Cuadrado, I. & Molero, F. (2003). Inmigración y prejuicio: actitudes de una muestra de adolescentes almerienses. *Acción Psicológica*, 2(2), 137-147.
- Gellner, E. (1998). *Naciones y nacionalismo*. Madrid, Alianza.
- Gibbons, F.X., Kingsbury, J.H., Weng, C.-Y., Gerrard, M., Cutrona, C., Wills, T.A. y Stock, M. (2014). Effects of perceived racial discrimination on health status and health behavior: A differential mediation hypothesis. *Health Psychology*, 33(1), 11-19. <https://doi.org/10.1037/a0033857>

- Gómez-Berrocal, C. y Moya, M. (1999). El prejuicio hacia los gitanos: características diferenciales. *Revista de Psicología Social*, 14(1), 15-40. doi:10.1174/021347499760260055
- Jones, O. (2011) *Chavs: la demonización de la clase obrera*. Madrid, España: Capitán Swing Libros.
- Kraus, M.W., Côté, S. y Keltner, D. (2010). Social Class, Contextualism, and Empathic Accuracy. *Psychological Science*, 21(11), 1716-1723. <https://doi.org/10.1177/0956797610387613>
- Kraus, M.W., Onyeador, I.N., Daumeyer, N.M., Rucker, J.M., y Richeson, J.A. (2019). The misperception of racial economic inequality. *Perspectives on Psychological Science*, 14(6), 899-921. <https://doi.org/10.1177/1745691619863049>
- Martínez, E. (2002). Aporofobia. En *Glosario para una sociedad intercultural* (pp. 17-23). Valencia, España: Bancaja.
- Martínez-Ruíz, J.L. y Aboussi, M. (2016). Minorías étnicas, libertad religiosa e islamofobia en España: Reflexiones para el debate. *Trabajo Social Global Revista de Investigación Social*, 6(11), 166-187.
- Marx, K. (1959). El Capital, Tomo 1. *Fondo de cultura Económica*.
- Méndez, A. (2020). *Aporofobia, xenofobia y clasismo en el Agra de Orzán* [trabajo fin de grado, Universidad de Coruña].
- Mijares, L. y Ramírez, A. (2008). Mujeres, pañuelo e islamofobia en España: Un estudio de la cuestión. *Anales de Historia Contemporánea*, 24.
- Moldes, R. (2004). *Relaciones etnia-clase: inmigrantes caboverdianos en las misnas de Laciana (León)* [tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid].
- Morales, J.F. (1996). El prejuicio racial como actitud negativa. En *Del prejuicio al racismo: Perspectivas psicosociales* (pp.11-22). Cuenca: Universidad de Castilla-La Mancha.
- Navas Luque, M., y Cuadrado Guirado, I (Coords.). (2013). *El estudio del prejuicio en Psicología Social*. Madrid: Sanz y Torres.

- Navas, M.S. (1997). El prejuicio presenta un nuevo rostro: puntos de vista teóricos y líneas de investigación recientes sobre un problema familiar. *Revista de Psicología Social*, 12, 201-237. <https://doi.org/10.1174/021347497761111402>
- Ortiz, M.L. (2010). Apuntes para una definición del clasismo. *Conflicto Social*, 3(3), 59-83.
- Picado, E.M., Nieto, A.B., Guzmán, A. y Jáñez, A. (2019). Detección de la discriminación hacia los pobres, “aporofobia”. *Miscelánea comillas*, 77(151), 417-430. <https://doi.org/10.14422/mis.v77.i151.y2019.007>
- Smith, S.M., Smith, R., Smith, J. y Orgill, S. (2002). *Qualtrics* [software]. <https://www.qualtrics.com/>
- Stroebe, K., Barreto, M. y Ellemers, N. (2010). Experiencing discrimination: How members of disadvantaged groups can be helped to cope with discrimination. *Social Issues and Policy Review*, 4, 181-213. <https://doi.org/10.1111/j.1751-2409.2010.01021.x>
- Tajfel, H y Forgas, J. (1981). Social categorization: Cognitions, values and groups. En *Social cognition: Perspectives on everyday understanding* (pp. 113-140). Londres: Academic.
- Tajfel, H. y Turner, J.C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. En *The Social Psychology of Intergroup Behavior* (pp. 7-24). Chicago, IL: Nelson-Hall.
- Turner, J.C., Brown, R.J., Tajfel, H. (1979). Social comparison and group interest in ingroup favouritism. *European Journal of Social Psychology*, 9, 187-204.
- Urbiola, A. (2016). *El valor de la diversidad: Ideología multicultural y reducción del prejuicio hacia las personas gitanas* [tesis doctoral, Universidad de Granada] <http://hdl.handle.net/10481/43837>
- Wieviorka, M. (2004). The making of differences. *International Sociology*, 19(3), 281-297. Doi: 10.1177/0268580904045338
- Wilkinson, R. y Pickett, K. (2010). Desigualdad. Un análisis de la (in)felicidad colectiva. *Norte de Salud Mental*, 8, 105-106.