

LAS DIFERENTES FORMAS DE DISCRIMINACIÓN DESDE LA PERSPECTIVA DE LA LUCHA POR EL RECONOCIMIENTO SOCIAL

Gilberto Giménez
Instituto de Investigaciones
Sociales de la UNAM

1. La discriminación social, sustentada en la desigualdad de poder, de recursos y de status entre los grupos humanos, es tan vieja como la humanidad y ha revestido las más diversas formas en la historia. En nuestra época, algunas de ellas han cobrado peculiar visibilidad incluso en las naciones industriales más desarrolladas, debido a los conflictos y a los movimientos de resistencia que han desencadenado. Así, por ejemplo, la discriminación racial, que alcanzó su paroxismo en la historia reciente de África del Sur, sigue arreciando en países como los Estados Unidos e Inglaterra, a pesar de las reformas legales introducidas desde la segunda mitad del siglo pasado para contrarrestarla o mitigarla. En los países con población indígena considerable como México y otros de América Latina, la discriminación étnica ha sido endémica desde la época colonial y sigue vigente hasta nuestros días bajo formas de segregación espacial, de exclusión de la ciudadanía plena y de marginación económica y social (Oommen: 1997). Por lo que toca a la discriminación de género, el movimiento feminista internacional ha documentado no sólo la persistencia del estatuto subalterno de la mujer en la vida conyugal y familiar, en las Iglesias, en la esfera política y en muchas legislaciones nacionales, sino también la segregación ocupacional de la que sigue siendo objeto incluso en las naciones más ricas e industrializadas (Blackburn *et alii*: 2002). Por último, podríamos citar todavía la discriminación económica, laboral y legal de los trabajadores extranjeros en los países industrializados del Occidente nord-atlántico, frecuentemente combinada con prejuicios raciales y xenofóbicos.

El propósito de esta comunicación no es inventariar o analizar empíricamente los innumerables casos de discriminación reportados cotidianamente por los medios de comunicación o presenciados por nosotros mismos en la vida diaria o profesional como testigos las más de las veces impotentes. Nuestra perspectiva es más teórica y se orienta a analizar los *mecanismos psico-sociales básicos* que subyacen a los procesos de discriminación social, a la luz de una teoría de las identidades sociales o, más

precisamente, de una teoría de la producción y atribución de identidades sociales a través de operaciones recíprocas de reconocimiento.

La tesis central que nos proponemos sustentar a este respecto puede formularse así: toda discriminación social comporta un intercambio recíproco, pero desigual, de reconocimientos evaluativos entre actores sociales que ocupan posiciones dominantes y dominadas en el espacio social. En virtud de este intercambio, los actores que ocupan posiciones dominantes tienden a imponer una definición sobrevaluada (y por lo tanto etnocéntrica) de sí mismos, a la vez que atribuyen unilateralmente identidades minoradas, devaluadas y frecuentemente estigmatizadas a los dominados. De aquí resulta un intercambio desigual de valores (cualitativos) que tiende a generar un tipo particular de conflictos llamados “conflictos de reconocimiento”, analíticamente distintos de los conflictos de interés y de los ideológicos.

Pero antes de entrar directamente en materia, conviene poner un poco de orden dentro de la confusión teórica y conceptual que suele reinar a propósito del tema que nos ocupa.

2. Atribuimos aquí un sentido genérico a la discriminación social, y la definimos tentativamente como una actitud culturalmente condicionada y negativamente orientada de los grupos dominantes hacia los grupos dominados, que en los procesos de interacción / comunicación se traduce en comportamientos de hostilidad y trato desigual de los individuos identificados con los primeros respecto a los individuos identificados con los últimos.

Vale la pena clarificar el sentido de esta propuesta de definición operacional. Como se echa de ver, la definición se sitúa dentro de la trilogía clásica: valores / actitudes / comportamientos, de la psicología social. Dentro de este marco, la discriminación se define como una actitud negativamente orientada. En efecto, desde el punto de vista psico-social, la actitud es un concepto subjetivo y relacional que por una parte se apoya en valores, y por otra se expresa en comportamientos y prácticas valorativamente orientados en sentido positivo o negativo. Los psicólogos sociales la definen como una orientación cognitiva y afectiva relativamente estable hacia objetos, personas o situaciones específicas, con base en criterios valorativos (Moscovici: 1986, 38 ss.).

Cuando añadimos que se trata de una actitud culturalmente condicionada entre grupos..., estamos afirmando que el *locus* propio de las diferentes formas de discriminación no es la mera interacción entre individuos, como afirman los psicólogos que elaboraron la “teoría del contacto” para explicar los conflictos raciales, sino la relación entre grupos. Es decir, las actitudes discriminatorias de los individuos se explican por la identificación de éstos con las creencias, valores, estereotipos y prejuicios de sus respectivos grupos de pertenencia. En términos de Piaget diríamos que la discriminación tiene que ver con el pensamiento socializado y colectivo, y no con el pensamiento idiosincrásico. Sería una forma de pensamiento sociocéntrico por el que se valoriza al propio grupo en comparación con los demás grupos considerados como diferentes o inferiores (Piaget: 1965, 68 ss.). En resumen, tendemos a ver, a percibir y a juzgar a los demás desde el punto de vista de las reglas y de los estándares culturales de nuestros grupos de pertenencia.

Pero hay que dar un paso más, que consideramos fundamental para entender adecuadamente los fenómenos de discriminación: cuando afirmamos que su *locus* propio son las relaciones intergrupales, no nos estamos refiriendo a relaciones entre grupos cualesquiera, sino entre grupos que ocupan posiciones disimétricas y contrapuestas en el espacio social, esto es, entre grupos dominantes y dominados en los diferentes campos definidos por la división social del trabajo en las sociedades modernas (Bourdieu: 1990, 135 ss.). Esto significa que las actitudes discriminatorias se dan siempre dentro de un marco de correlación de fuerzas. Por eso son unilaterales y funcionan de arriba hacia abajo en un solo sentido: son los angloamericanos blancos los que discriminan a los afroamericanos, a los hispanos y a los caribeños, y no al revés; son los patrones sexistas los que segregan ocupacionalmente a las mujeres en sus empresas y no al revés; son los mestizos los que discriminan a los indígenas, y no al revés. Y es poco probable que se produzcan actitudes discriminatorias entre angloamericanos y anglo-canadienses blancos, pero con toda certeza se producirán entre anglo-americanos por un lado, y jamaquinos o hispanos por otro. Todo esto equivale a decir que, en última instancia, las diferentes formas de discriminación no son más que expresiones de la desigualdad social. Esta tesis elemental que parecería de sentido común para cualquier marxista, suele ser escamoteada por la mayoría de los autores que se ocupan de este problema.

3. Hemos dicho que asumíamos la discriminación social como un concepto genérico. Esto significa que puede revestir diferentes figuras y modalidades tanto si consideramos su grado de radicalidad como los motivos en que se apoya.

Si consideramos su grado de radicalidad, la discriminación puede implicar también la segregación (residencial y laboral) y, en instancia extrema, la exclusión pura y simple, como ocurre en los casos de deportación o de destierro. También variará según los casos la tonalidad psico-afectiva que la acompaña como una resonancia armónica, y que podrá ir de la hostilidad velada o abierta, a la animadversión, el desprecio y el odio.

Si tomamos en cuenta ahora las fuentes o motivaciones de la discriminación, podemos distinguir tres figuras centrales (inspirándonos en un trabajo ya antiguo, pero todavía estimulante de Oliver Cox (1959): el etnocentrismo, la intolerancia y el prejuicio inferiorizante que puede ser racial, sexista, xenofóbico, etcétera.

El *etnocentrismo* (o sociocentrismo) se relaciona con el mecanismo psicológico inconsciente que nos impulsa a considerarnos a nosotros mismos y a nuestros grupos de pertenencia como diferentes y, en general, como mejores o más importantes que los otros bajo algún aspecto. Se trata, según Pizzorno (2000: 205), de una *categorización evaluativa* que entraña una especie de auto apología espontánea en comparación con los otros, y por eso mismo constituye una condición para la autoestima y la formación de identidades positivas.¹

La *intolerancia social* es la actitud de rechazo por parte de un grupo generalmente mayoritario de las creencias y prácticas de otro grupo generalmente minoritario, porque considera que tales creencias y prácticas constituyen una amenaza para la solidaridad del grupo mayoritario o para sus intereses materiales y simbólicos. El fundamento principal de este tipo de discriminación es la *diferencia cultural* y la percepción de que la cultura minoritaria representa un peligro para la reproducción de la cultura dominante. El antisemitismo y la intolerancia religiosa serían los paradigmas clásicos de esta especie de discriminación.

¹ Según Piaget (1965: 73-74), el sociocentrismo es una forma de pensamiento no operatorio que se mantiene centrado sobre el sujeto (individual o colectivo). Se transmite y consolida gracias al estreñimiento de la tradición y de la educación, y se contraponen a las operaciones racionales que implican el descentramiento y el libre juego de una cooperación de pensamiento fundada en la acción. Responde al mismo mecanismo el pensamiento egocéntrico, que constituye una fase característica en el desarrollo de la inteligencia en el plano individual. Cuando el niño pequeño camina bajo una noche estrellada, piensa que las estrellas lo siguen.

Deben distinguirse cuidadosamente del caso anterior las formas de discriminación fundadas en el *prejuicio de la inferioridad* de los grupos dominados en razón de su origen étnico (etnicismo), de sus rasgos físicamente identificables (racismo),² de su diferencia de género (sexismo, patriarcalismo) o de su procedencia extranjera (xenofobia), todo ello incluso en ausencia de diferencias culturales muy marcadas. Lo esencial es aquí la atribución prejuiciosa de la inferioridad, lo cual

² A propósito racismo y de etnicismo, conviene hacer algunas puntualizaciones. La clasificación de individuos o grupos como pertenecientes a diferentes razas (v.g., negroides, mongoloides, caucásicos, etc.) en virtud de determinaciones genéticas y, por lo tanto, biológicas, constituye un error científico. Por eso los antropólogos y sociólogos ponen hoy el término “raza” así entre comillas, para indicar que no se trata de un concepto científico. En cambio, la etnia entendida como un concepto referido a comunidades culturales (generalmente minoritarias) fundadas en la creencia de una consanguinidad imaginaria, y que por eso mismo se atribuyen ancestros comunes y utilizan la gramática de la familia, es un concepto científico construido para entender a ciertos tipos de “grupos primordiales”, como son nuestros indígenas en México y América Latina. Otra cosa es el “racismo”, que es una ideología (o prejuicio o representación social) por el que se inferioriza y discrimina a ciertas comunidades étnicas sólo por sus atributos biológicos o fenotípicos (básicamente el color), dejando de lado todos los demás atributos culturales. En este caso, los atributos biológicos (el color, el pelo, el índice encefálico, etc.), que también son atributos culturales en la medida en que se los reviste de significado, funciona como el rasgo emblemático que define a todo el grupo (*labeling*). Por supuesto que el racismo así entendido, como ideología o prejuicio discriminatorio, no sólo existe, sino que es la forma de discriminación que más duele y la que más lesiona la identidad propia y la autoestima. El “etnicismo” es igualmente una ideología de inferiorización que discrimina a las comunidades étnicas (y por lo tanto, a sus miembros individuales) sólo en virtud de sus diferencias culturales, sin tomar en cuenta específicamente sus rasgos “raciales” o biológicos (que en este caso no están marcados ni funcionan emblemáticamente). Con otras palabras, todas las comunidades o grupos étnicos poseen atributos biológicos, por supuesto. Pero en algunos casos se les asocia un valor emblemático y negativo (es el caso de los negros, por ejemplo), y en otros casos no (como ocurre con los judíos y otras etnias blancas). Como se echa de ver, hay que trabajar cuidadosamente con los conceptos de “raza”, etnia, racismo y etnicismo. La “raza” no es más que la etnia considerada unilateralmente bajo el ángulo de sus atributos biológicos o fenotípicos (que en algunos casos son “aceptables” para los dominantes, y en otros casos no); y en este sentido la “raza” debe subsumirse bajo el concepto de “etnia”. En cambio, racismo y etnicismo son ideologías de la inferioridad, que generan actitudes discriminatorias. Habría que relacionar también todo esto con el concepto de clase social, que es otro concepto científico construido para entender la desigual distribución de recursos económicos, culturales, de status, de prestigio, etc. en el espacio social. Aquí, la forma ideológica correspondiente sería la discriminación clasista, que genera la explotación. Resulta importante entender que a veces todas estas formas de discriminación se acumulan sobre un mismo grupo: piénsese, por ejemplo, en la mujer indígena discriminada por ser mujer en su comunidad, por ser indígena por los mestizos y por ser obrera en la maquila. Es decir: racismo, sexismo (o machismo) y diferenciación de clases están imbricados y funcionan en forma entremezclada. Existe una investigación sobre los negros americanos que, gracias a la “acción afirmativa”, han llegado a ser profesionales de status elevado. Pues bien, resulta que comparando a los negros y a los blancos que tienen la misma profesión y el mismo diploma (por ejemplo, abogados negros y blancos), los negros siempre tienen un ingreso anual mucho menor que sus colegas blancos. ¿Por qué? Ciertamente por razones de discriminación racial, pero también porque estudiaron en universidades menos prestigiosas, y esto último porque sus familias eran de clase media baja y no podían pagar a sus hijos universidades y escuelas de gran prestigio. Aquí se ve claramente cómo lo racial y lo clasista se imbrican estrechamente. Así que, no sólo por razones políticas sino también científicas se puede hablar de “discriminación racial” siempre que ese sea el caso, es decir, que la discriminación se apoye en atributos fenotípicos (como ocurre con los negros y, en menor medida, con los “amarillos” en los EE.UU). Aunque en algunos países, como Guatemala y México, el término “racismo” se usa de modo laxo y coloquial para referirse también a la discriminación de los indígenas, que estrictamente hablando sería “discriminación étnica”, pero no “racial”.

favorece la *explotación* de los dominados cuando la discriminación funciona en el marco de la organización capitalista del trabajo.³

Frecuentemente suelen confundirse las dos últimas formas de discriminación debido a que en la práctica parecen entremezclarse. Sin embargo conviene mantener la diferencia conceptual entre ambas al menos como tipos ideales en vista del análisis empírico concreto. En efecto, la intolerancia social no implica por sí misma el prejuicio de la inferioridad de la cultura discriminada. Por el contrario, frecuentemente lo que se teme es precisamente su virtual o potencial superioridad, como ocurre en muchos casos de antisemitismo registrados por la historia. Tampoco favorece por sí misma la explotación del grupo discriminado, sino en todo caso su exclusión o su asimilación total. A los judíos los perseguimos, los confinamos en *ghettos* o los expulsamos -, dice Cox -; pero a las mujeres y a los negros los explotamos. Quisiéramos echar afuera a los judíos; pero a las mujeres y a los negros los queremos en su lugar.

“El grupo dominante se muestra intolerante frente a los que define como anti-sociales, pero tiene prejuicio racial frente a los que define como sub-sociales. Así, somos generalmente intolerantes frente a los judíos, pero prejuiciados frente los negros. Dicho de otro modo, el grupo dominante no quiere para nada al judío, pero quiere al negro en su lugar. La condición para que acepte al judío es que deje de ser judío y se comporte voluntariamente como la generalidad de la sociedad, mientras que la condición para que acepte al negro es que no trate de parecerse a la generalidad de la sociedad, sino que siga siendo negro. Quisiéramos asimilar al judío, pero ellos tienen buenas razones para negarse a ser asimilados; los negros, en cambio, quisieran asimilarse, pero nosotros no se lo permitimos” (Cox: 1959, 400-401. Citado por Thompson: 1989, 167)

Por lo que toca al etnocentrismo, considero que no constituye una figura específica que pueda colocarse en el mismo plano que las dos últimas formas de discriminación. En efecto, la auto apreciación unilateral en comparación con los otros es un sentimiento natural común a todos los grupos, y no conduce por sí misma a la intolerancia ni a sentimientos de hostilidad racial, étnica o sexista. En todo caso, estimula la competencia entre los grupos, pero no la estigmatización ni la exclusión. Sin embargo podría decirse que, por un lado, el etnocentrismo tiende a exacerbarse en el caso de los grupos que ocupan una posición dominante, y, por otro, que constituye algo

³ El error de Cox y de otros neomarxistas ha sido la pretensión de derivar directamente el racismo del modo de producción capitalista y de su correspondiente estructura de clases. El racismo tiene raíces históricas propias no reducibles a la explotación capitalista, aunque de hecho funcione en la actualidad dentro del *contexto* del modo de producción capitalista y resulte funcional al tipo de explotación que comporta el modo de producción capitalista. (Cf. Thompson: 1989, 141 ss.)

así como la infraestructura psicológica en la que se apoya la intolerancia y los prejuicios inferiorizantes.

3. Pasemos a ilustrar ahora la tesis central que pretendemos sustentar en este ensayo: detrás de todos los procesos de discriminación se esconde siempre un problema de reconocimiento y, por lo tanto, de atribución de identidad. En términos más precisos: la discriminación social supone un reconocimiento desigual y no recíprocamente equivalente entre actores sociales que ocupan posiciones disimétricas en la estructura social. Por lo tanto implica un intercambio desigual de “bienes de identidad” entre los mismos.

El concepto de reconocimiento ocupa un lugar central en la sociología política de Alessandro Pizzorno y está estrechamente vinculado con el de identidad. En efecto, aunque parezca paradójico, nuestra identidad es definida fundamentalmente por otros, en particular por aquellos que se arrogan el poder de otorgar reconocimientos legítimos desde una posición dominante. En los años treinta – dice Pizzorno – lo importante era cómo las instituciones alemanas definían a los judíos, y no cómo éstos se definían a sí mismos como judíos. En esta perspectiva, la identidad personal no sería más que la “historia de reconocimientos” recibidos por un determinado individuo en los diversos contextos de interacción social en los que participa. De este modo el concepto de reconocimiento sostiene, por así decirlo, al de identidad.⁴

El concepto de reconocimiento, extendido al de “círculos de reconocimiento”, explica también, según Pizzorno, las identidades colectivas. Éstas resultan de la formación de redes de relaciones de reconocimiento sostenidas y estabilizadas en el mediano y largo plazo por instituciones que definen sus fronteras.

En su *Fenomenología del Espíritu*, Hegel introduce la noción de reconocimiento (*Anerkennung*) y habla de la *lucha por el reconocimiento*. Luchamos para que los otros nos reconozcan tal como nosotros queremos definirnos, mientras que los otros tratan de imponernos su propia definición de lo que somos. Las manifestaciones y ciertos tipos de huelga son formas privilegiadas de lucha por el reconocimiento.⁵ Según Bourdieu, la

⁴ En efecto, nuestra identidad personal es una especie de crédito social que nos otorgan los que interactúan con nosotros a través del reconocimiento. En virtud de ese crédito, nuestros interlocutores y socios creen en nuestras promesas, conciertan proyectos comunes con nosotros y nos consideran responsables. Por eso la identidad es un recurso extremadamente frágil y requiere de la estabilidad de sus círculos de reconocimiento.

⁵ Es curioso cómo el movimiento obrero inglés y norteamericano suele distinguir dos formas de huelga: la que se hace para lograr ciertas ventajas y beneficios; y la *recognition strikes*, esto es, las huelgas

manifestación constituye “un acto típicamente mágico (que no quiere decir desprovisto de eficacia) por el que un grupo práctico, virtual, ignorado o negado se hace visible y manifiesto ante los demás grupos y ante sí mismo, para de este modo dar testimonio de su existencia en tanto que grupo conocido y reconocido que aspira a la institucionalización”. (1980: 66).

Para apreciar la importancia que reviste el reconocimiento para la formación de nuestra autoestima y de nuestra identidad, bastaría con imaginarnos, en una especie de experimento mental, lo que significaría para nosotros una situación de no-reconocimiento absoluto, es decir, una situación en la que fuéramos, no solamente desconocidos y totalmente ignorados, sino también eludidos, desaprobados y despreciados. En este caso sentiríamos que nos están negando toda existencia social, porque existir socialmente significa – como sigue diciendo el mismo Bourdieu en el párrafo recién citado – ser percibido como un sujeto distinto y valioso por una “mirada exterior”.

¿Pero qué significa reconocer? ¿Qué operaciones implica en concreto? ¿Qué hacemos exactamente cuando decimos que reconocemos a otros?

En primera instancia, la operación de reconocimiento tiene una dimensión cognitiva, y entonces significa clasificar, categorizar y adscribir atributos a otras personas o grupos. Por eso el proceso de reconocimiento coincide, según Pizzorno, con la actividad cotidiana de la *denominación*, esto es, con el hecho de situar a las personas dentro de categorías socialmente definidas a partir de “señales” que un observador puede descifrar si opera dentro de la misma tradición y cultura de quien recibe reconocimiento.⁶

Pero hay que añadir de inmediato que la operación de reconocimiento tiene también y sobre todo una dimensión evaluativa - indisociable de la cognitiva - por la que se confiere valor (positivo o negativo) a la presencia del otro.⁷ Ya Talcott Parsons había señalado que el reconocimiento no se reduce a una simple actividad de

orientadas a obtener o mantener el reconocimiento. Lo que determina la participación en éstas y otras formas similares de acción colectiva no es la ventaja personal, sino la búsqueda del reconocimiento. Se participa sobre todo para tener el derecho a existir.

⁶ Estas “señales” pueden ser los nombres personales, los títulos honoríficos o profesionales, los uniformes, los distintivos de toda especie y hasta los estilos de vida y modos de vestirse.

⁷ Piaget llama “respeto” a la evaluación positiva del otro en cuanto persona, lo que implicaría el reconocimiento de su escala de valores. “Respetar a una persona equivale a reconocer su escala de valores, lo que no significa adoptarla para sí mismo, sino sólo atribuir un valor al punto de vista de esa persona” (1965: 127). Según el propio Piaget, el “respeto” puede ser unilateral, como el del niño hacia su padre, o mutuo, cuando comporta la valorización recíproca entre dos individuos, lo que daría origen a una *moral de la reciprocidad*. (*ibid.*: p. 128-130).

clasificación, sino que implica también juicios de conformidad y actividad evaluativa de aprobación o desaprobación.⁸

Los procesos de interacción social entre individuos o grupos presuponen siempre el reconocimiento recíproco en los dos sentidos arriba señalados, lo que implica un intercambio de atribución de identidad. Pero este intercambio puede ser desigual en el sentido de que una de las partes puede exigir para sí el reconocimiento pleno de su identidad auto-asignada y frecuentemente sobrevaluada, otorgando en cambio a su contraparte sólo una identidad disminuida, devaluada y frecuentemente estigmatizada. En este sentido hablamos de “intercambio desigual de bienes o recursos de identidad”, y es precisamente esta forma de transacción la que define genéricamente todas las formas de discriminación social. Piaget la llama “devaluación unilateral” y señala que implica la ausencia de una común escala de valores (p. 114) y, por lo mismo, constituye una forma desequilibrada y potencialmente conflictiva de relacionamiento social.

Por eso los procesos de reconocimiento e identificación entre actores sociales se realizan siempre dentro de un contexto de luchas pasadas o presentes. Se trata, dice Bourdieu, de un caso especial de la lucha simbólica por las clasificaciones sociales sea a nivel de vida cotidiana, sea a nivel colectivo y en forma organizada, como ocurre en los movimientos raciales, étnicos o feministas. Esta lucha incesante da lugar a equilibrios temporales que se manifiestan en forma de correlaciones de fuerza simbólicas, en las que existen, como queda dicho, posiciones dominantes y dominadas. Los actores que ocupan posiciones dominantes pugnan por imponer una definición dominante de las identidades sociales (de las propias y de las ajenas), presentándola como la forma legítima de clasificación social. En cuanto a los dominados, sólo les quedan dos opciones: o bien aceptan la definición dominante de su identidad,⁹ o bien se rebelan, no tanto para negar los rasgos devaluados o estigmatizados, sino para invertir la escala de valores según la lógica del *black is beautiful* o del “orgullo gay”.

Pero hay más: en el contexto de la lucha por la clasificación legítima del mundo social, las identidades dominantes tienden a exagerar la excelencia de sus cualidades y

⁸ Suelen utilizarse diferentes categorías dicotómicas para denotar las dos dimensiones mencionadas del reconocimiento, por ejemplo: *recognition / acknowledgement*; identificación cognitiva / consideración social; identificación *thin* / identificación *thick*; actitud objetivante / actitud participante, etc.

⁹ Se sabe desde antiguo que los dominados pueden llegar a interiorizar la estigmatización de que son objeto, reconociéndose como efectivamente inferiores, inhábiles e ignorantes. Pero hay más: como a la larga resulta imposible una autopercepción totalmente negativa, la conciencia de la propia inferioridad puede transmutarse en valor, conforme al mecanismo ya señalado por Hegel en su *Dialéctica del amo y del esclavo*. Por esta vía suelen surgir los valores de la sumisión como la resignación, la aceptación gozosa del sufrimiento, la obediencia, la frugalidad y la resistencia a la fatiga, entre otros.

costumbres y a denigrar las ajenas, en virtud del ya mencionado mecanismo del etnocentrismo exacerbado por la conciencia de la propia superioridad y dominación. “Detrás de toda oposición étnica – dice Max Weber – se encuentra de algún modo la idea de pueblo elegido” (1944: 321).

Acabamos de explicar que el reconocimiento social se realiza a través de operaciones clasificatorias de carácter evaluativo, que según Pizzorno coinciden con la actividad cotidiana de la *denominación*. Ahora bien, en los casos de discriminación social – como la intolerancia y el prejuicio racial o sexista – la denominación de los discriminados asume frecuentemente la forma de la *etiquetación (labelling)*, que constituye una expresión perversa de la clasificación. Según Michael Donnelly (2000), “el *labelling* es esencialmente una operación de mantenimiento de fronteras que establece diferencias asignando al individuo etiquetado una categoría de status más baja como tipo de *outsider*” (p. 101). En términos generales, sigue diciendo el mismo autor, el *labelling* es una noción socio-psicológica que consiste en asignar al individuo una etiqueta degradante que lo sujeta a un tratamiento involuntario y no personalizado por parte de los demás. En efecto, la etiqueta prescribe y justifica emblemáticamente el tratamiento que el individuo etiquetado recibe de los demás, y al mismo tiempo altera la concepción que el mismo individuo tiene de sí mismo y de su destino según la lógica de la profecía autocumplida. Es decir, el individuo etiquetado tiende realmente a convertirse en el tipo de persona que la etiqueta asignada había predicho. En suma: ser etiquetado como un X significa ser reconocido por los demás como un X y llegar a ser efectivamente un X. Así, ser etiquetado como un retardado significa ser reconocido por los demás como un retardado y llegar a comportarse efectivamente como un retardado mental. Por eso el individuo etiquetado no puede menos que vivir su etiquetación como un despojo de su identidad personal y de su autoestima.

Para resumir: la estructura de base del *labelling* comporta invariablemente estos dos elementos: 1) es público, en el sentido de que la etiqueta es visible para un público o un círculo de reconocimiento relevante para el individuo etiquetado; 2) representa un tipo de clasificación unidimensional, y por consiguiente la reacción que suscita es siempre estereotipada, y no una respuesta individualizada y personal.

Lo dicho hasta aquí no significa que el juego de la etiquetación tenga siempre éxito. En muchos casos sus potenciales blancos quedan muy lejos de su alcance: a los franceses de hoy, por ejemplo, les preocupa muy poco el que los periódicos norteamericanos los hayan etiquetado como “comedores de queso” por no haberse

alineado a los designios belicistas de Washington. Otras veces, sus víctimas logran escaparse de sus redes con el tiempo. Es lo que ha pasado, por ejemplo, con los homosexuales. La categoría de *homosexualidad* fue definida por los sexólogos y otros médicos expertos hacia fines del siglo XIX. Muy pronto se convirtió en una etiqueta infamante que se utilizaba coercitivamente para deslegitimar, castigar o curar a los individuos así clasificados. Pero éstos no se resignaron a quedar prisioneros de la etiqueta, sino que lucharon por decenios para revertir su contenido denigrante. Su larga lucha tuvo un relativo éxito, ya que en nuestros días la categoría ha dejado de representar un estigma infamante, para convertirse en una preferencia sexual considerada cada vez más como legítima, e incluso – para muchos, si no para todos – en una forma de identidad positivamente valorada. “El movimiento de liberación *gay* – concluye Donnelly – constituye ciertamente un hecho no previsto por el *labelling*, y no es el único ejemplo”.(2000: 98).

4. Decíamos que la discriminación constituye en sí misma una forma de relación desequilibrada y potencialmente conflictiva, en la medida en que supone un reconocimiento evaluativo deficitario por el que los grupos dominantes atribuyen identidades devaluadas, etiquetadas y frecuentemente estigmatizadas a los dominados. Por lo tanto, las diferentes figuras de discriminación tienden a generar conflictos y luchas por el reconocimiento social. De este modo desembocamos en el tema del conflicto por el reconocimiento social, una de cuyas figuras prototípicas nos proponemos analizar a continuación.

El *conflicto étnico y racial* ha sido objeto de numerosos estudios desde los años cuarenta por parte de psicólogos, sociólogos y antropólogos particularmente en los Estados Unidos. La teoría más difundida para explicar este tipo de conflictos es la llamada “teoría del contacto”, elaborada por el psicólogo Gordon Allport¹⁰ en su obra clásica *The Nature of Prejudice* (1954).

Esta teoría retoma y reelabora la vieja idea liberal – introducida por Montesquieu en su *Espíritu de las leyes* – según la cual el comercio destruye los prejuicios y conduce naturalmente a la paz. Siguiendo este mismo hilo de pensamiento Allport sostiene que la intensificación y ampliación de los contactos entre individuos pertenecientes a grupos sociales antagonistas tienden a socavar los estereotipos

¹⁰ Fue profesor de psicología en la Universidad de Harvard de 1930 a 1967.

negativos y, consecuentemente, a reducir los prejuicios y mejorar las relaciones intergrupales.¹¹

Pero Allport es un científico aferrado a la experiencia, y sabe muy bien que en muchos casos la proximidad y la intensificación de los contactos, lejos de disipar los prejuicios, más bien los amplifican y exacerbaban. Bastaría con evocar la experiencia histórica de los estados esclavistas del sur de los Estados Unidos para comprobarlo. Por eso la segunda parte de su teoría establece que no es el contacto *per se* lo que garantiza los efectos positivos esperados, sino el contacto que se realiza en circunstancias específicas y bajo condiciones especiales.

Un discípulo predilecto de Allport, Thomas Pettigrew (1971), resume de este modo dichas condiciones: “El prejuicio se reduce cuando los grupos en contacto (1) poseen igual status, (2) se proponen fines comunes, (3) dependen cooperativamente los unos de los otros, y (4) interactúan contando con el apoyo positivo de autoridades, leyes y costumbres” (p. 275).

La formulación de estas condiciones reviste especial interés para nosotros, ya que implica el reconocimiento implícito de que la discriminación étnica y racial finca sus raíces en la estructura de la desigualdad social, y sólo puede ser reducida o atenuada si se corrige o flexibiliza de algún modo dicha estructura.¹²

Lo que se criticó desde un principio en esta teoría fue el tratamiento individualista y psicologizante del problema, como si el conflicto étnico o racial sólo fuera resultado de prejuicios individuales cuasi-patológicos derivados del pensamiento autista. Según H.D. Forbes (1997), a quien seguimos en este punto, fue Herbert Blumer el primero en cuestionar de manera clara y persuasiva esta posición. En efecto, para este autor “el prejuicio racial deriva básicamente de la representación que se tiene de la posición del propio grupo, antes que de un conjunto de sentimientos (*feeling*) que los miembros de un grupo racial albergan respecto de los miembros de otro grupo racial” (Blumer: 1958, citado por Forbes). El prejuicio, por lo tanto, atañe a la relación entre grupos, es decir, resulta de la identificación de los individuos con sus grupos de

¹¹ De este modo Allport recoge la creencia del sentido común de que el contacto estrecho entre los grupos, el conocimiento recíproco y la familiaridad alimentan la amistad y la apreciación mutua, del mismo modo que el intercambio comercial disipa los prejuicios destructivos al promover el conocimiento personal entre los negociantes.

¹² La teoría del contacto ha tenido una enorme influencia en las esferas oficiales de los Estados Unidos, estimulando desde los años cincuenta múltiples reformas legales como las que condujeron a la desegregación en la Educación pública y en los autobuses escolares, y a políticas anti-discriminatorias como la acción afirmativa, entre otras.

pertenencia, lo que implica por definición compartir las representaciones, imágenes y estereotipos que circulan en su seno acerca de los demás grupos.

En conclusión, para Blumer “el *locus* propio del prejuicio racial no es el área de los sentimientos individuales, sino el de la definición de las posiciones respectivas de los grupos raciales”. Pero hay que advertir que esta definición se realiza “a través de una compleja interacción y comunicación entre los miembros del grupo dominante” (p. 5).

En su obra fundamental *Ethnic Conflict* (1997) el ya citado H.D. Forbes propone una versión corregida y ampliada de la teoría del contacto, pero replanteándola a escala de las relaciones intergrupales para eludir la crítica precedente.

Forbes sigue sosteniendo la importancia de la intensificación y ampliación de los contactos para disipar o atenuar los prejuicios étnicos, pero rechaza las condiciones situacionales postuladas como “tercera variable” por la versión inicial de la teoría. Su argumento es que los datos empíricos disponibles no confirman la influencia determinante de dichas condiciones sobre la correlación: contacto / conflicto étnico. En su lugar Forbes introduce como “tercera variable” la *diferencia cultural* entre los grupos, lo que le permite razonar del siguiente modo: la multiplicación e intensificación de los contactos tienden a disminuir los conflictos étnicos, siempre que no exista una diferencia cultural muy marcada entre los grupos en contacto. Así, por ejemplo, un nivel determinado de contactos recíprocos que los angloamericanos y los anglocanadienses podrían tolerar fácilmente, provocaría considerable tensión entre japoneses y jamaíquinos.

De este modo Forbes construye un “modelo” de conflicto étnico, (inspirado, según él, en el modelo del “conflicto lingüístico”), que articula cuatro variables: E_A (=el nivel medio de etnocentrismo de un grupo A; E_B (=el nivel medio de etnocentrismo del grupo B; C (=el nivel de contacto entre los miembros de A y B; y D (=la magnitud de las diferencias culturales entre A y B.).

Se echa de ver de inmediato que si no hay contacto ni diferencias culturales, no puede haber conflictos. En cambio, habrá más conflictos – cualquiera sea el nivel de los contactos – cuanto mayores sean las diferencias culturales. En definitiva, la tesis central de Forbes es la de que el etnocentrismo (entendido como las diferentes manifestaciones o expresiones del conflicto étnico) tiende a mantener o acrecentar las diferencias culturales, mientras que los contactos tienden a reducirlas. Pero hay que advertir que para Forbes la reducción de las diferencias culturales equivale a favorecer la asimilación o la homogeneización, lo que parece llevar a la inquietante conclusión de que la

condición para eliminar los conflictos es la asimilación cultural entre los grupos en contacto.¹³

El primer cuestionamiento que se puede hacer a esta “versión ampliada” de la teoría del contacto es el de que ha perdido por el camino la perspectiva de la posición desigual de los grupos en contacto en términos de poder, recursos y status. Esta disimetría de posición estaba implícita en la teoría de Allport y muy explícita en sus primeros críticos, como Blumer. En efecto, no parece que sean simplemente las diferencias culturales de los grupos, *sine addito*, la fuente del conflicto, sino su posición respectivamente dominante o dominada en la trama de las relaciones sociales. Es esta disimetría estructural la que condiciona el intercambio simbólico desigual que genera la actitud discriminante del más fuerte y la respuesta del más débil en términos de sumisión o de rebeldía.

En segundo lugar, hay que reprochar no sólo a Forbes, sino en general a todos los teóricos de esta escuela, el hecho de asumir la noción de contacto de acuerdo al sentido común y sin mayor elaboración teórica. En efecto, hay diferentes modalidades de contacto y no todas tienen las consecuencias culturales que le atribuyen las teorías que estamos discutiendo.

Siguiendo una vieja tesis de la escuela de Chicago, habría que distinguir por lo menos dos tipos diferentes de contacto: los meramente “simbióticos”, y los simbólicos o propiamente culturales (Pollini:1990, 186 ss.). Los primeros tienen un carácter predominantemente utilitario o instrumental, y no implican por sí mismos componentes simbólicos como la lealtad, la solidaridad recíproca o la comunión cultural.¹⁴ Este tipo de contactos relaciona simbióticamente entre sí a cualesquiera especies de organismos (incluidos los humanos) dentro de un determinado nicho ecológico, y representa una condición de su sobrevivencia o reproducción. Los intercambios comerciales, las relaciones de negocio y las relaciones cliente / prestador de servicios, por ejemplo, pertenecen a esta modalidad de contactos. Los contactos simbólicos, en cambio, son aquellos que implican predominantemente transacciones culturales y ponen en juego “bienes de identidad”. Tales serían, por ejemplo, las interacciones educativas de carácter

¹³ Aunque, si adoptamos una interpretación más benigna, el autor parece propugnar más bien una especie de equilibrio entre el mantenimiento de un nivel razonable de diferenciación cultural (o de conciencia étnica) y un nivel razonable de asimilación (recíproca o unilateral) a través del contacto. De este modo se reducirían significativamente los conflictos étnicos, sin llegar a su eliminación total.

¹⁴ En términos de la antropología de la aculturación hablaríamos en este caso de “relaciones de bloqueo”, que son aquellas que se dan entre individuos o grupos culturalmente heterogéneos, y no transmiten rasgos culturales de una y otra parte. Se contraponen a las “relaciones de translación”, que sí comportan la posibilidad del contagio cultural (Hunt, 1968, 206).

formal o informal, los intercambios rituales en contextos festivos o religiosos, y la comunicación a través del arte o de los espectáculos.

Existe, por supuesto, una relación de inclusión no recíproca entre ambos tipos de contacto. Es decir, las relaciones simbólicas pueden implicar también las simbióticas, (como cuando un vendedor blanco acompaña con gestos de desprecio la transacción con un cliente negro), pero no a la inversa.

Hecha la distinción precedente, resulta fácil entender que no se puede atribuir a cualquier tipo de contacto los efectos de asimilación o de etnocentrismo postulados por Forbes, sino sólo a los contactos que hemos llamado simbólicos. Por lo tanto, hay que tomar *cum grano salis* aquello de que el comercio destruye el prejuicio y conduce naturalmente a la paz. Las relaciones de negocios y las económicas en general constituyen precisamente formas paradigmáticas de relaciones simbióticas fundadas en la interdependencia obligada de las partes en orden a la reproducción y a la subsistencia, y no comportan por sí mismas un compromiso cultural que ponga en juego las respectivas identidades.

Suele presentarse como una alternativa a la teoría del contacto la llamada “teoría del conflicto realista”, según la cual los conflictos étnicos o raciales se reducen, como cualquier otro conflicto social, a un conflicto de interés entre diferentes grupos. En este caso los grupos compiten entre sí para obtener determinados beneficios (generalmente materiales) para sus miembros. Se trataría, entonces, de una especie de “conflicto redistributivo”, ya que las partes pugnan en última instancia por una redistribución más justa de los recursos materiales disponibles. Se echa de ver de inmediato que un conflicto de este tipo se resuelve cuando los miembros del grupo en cuestión han obtenido los beneficios esperados o, también, cuando pierden toda esperanza para obtenerlos.¹⁵

Lo malo de esta concepción un tanto simplista y materialista es que no puede explicar ciertas peculiaridades de los conflictos étnicos. Es verdad que los grupos étnicos se batan también por la tierra, por recursos materiales y por más trabajo y empleo. Pero los conflictos étnicos más típicos no se agotan en este tipo de reclamos y muchas veces tienen poco que ver con el choque de intereses materiales o económicos. En efecto, frecuentemente tienen por foco principal demandas de *bienes intangibles*,

¹⁵ No cabe duda de que los burócratas del gobierno mexicano manejan esta teoría del conflicto cuando piensan, por ejemplo, que van a resolver el conflicto de Chiapas simplemente aumentando en la región el stock de bienes y servicios a ser distribuidos: más escuelas, más centros de salud, más empleos, etcétera.

como el reconocimiento de la dignidad, el respeto o la valorización del status social. Lo característico de los grupos étnicos, como nos han enseñado entre otros los “inconformados” de Chiapas, es su disposición de luchar por aparentes abstracciones, como el reconocimiento de su dignidad, de sus derechos humanos o de su autonomía.¹⁶

De aquí la necesidad de introducir otro expediente explicativo que sea lógicamente anterior a las reivindicaciones materiales e incluso funcione como condicionante y motivación de estas últimas. Y ese expediente sólo puede ser, en coherencia con nuestros planteamientos, el interés por alcanzar una identidad positiva socialmente reconocida. Lo que explica los conflictos étnicos es en última instancia la búsqueda del reconocimiento de la propia identidad minorizada, descalificada y frecuentemente estigmatizada en el curso de las interacciones con los grupos dominantes y sus instituciones. Por lo tanto, el “bien intangible” por antonomasia que se halla en juego es la propia identidad considerada como valor supremo, y todos los demás bienes como la dignidad, la autonomía, los derechos y los beneficios materiales reivindicados derivan de la misma. “En todo conflicto por recursos escasos – dice Melucci – siempre está presente un conflicto de identidad: los polos de la identidad (es decir, la auto y heteroidentificación) se separan y la lucha es una manera de afirmar la unidad, de restablecer el equilibrio de su relación y la posibilidad de intercambio con el otro fundado en el reconocimiento” (1982: 70).

En conclusión: los conflictos étnicos y raciales son en última instancia *conflictos de reconocimiento* (Pizzorno, 1994, 195), porque en ellos una parte – la parte dominada – entra en conflicto esencialmente para exigir o imponer el reconocimiento pleno de su identidad, con todos los derechos que le son inherentes.

Una característica peculiar de este tipo de conflictos es la de que excluye, en principio, toda negociación, salvo como estrategia o táctica provisoria para lograr gradualmente el objetivo deseado. En efecto, la identidad no es negociable por definición, y esto explica el carácter muchas veces intransigente y virulento de la lucha. Por eso es de preverse que el conflicto no se apagará, sino que seguirá latente mientras no se logre el reconocimiento pleno.

¹⁶ Nada mejor que el siguiente fragmento de Marcos para entender esta peculiaridad de los conflictos étnicos: “Hablamos con nosotros mismos hacia dentro nuestro y miramos nuestra historia: vimos que no todo nos había sido quitado, que teníamos lo más valioso, lo que nos hacía vivir, lo que hacía que nuestro paso se levantara sobre plantas y animales, lo que hacía que la piedra estuviera bajo nuestros pies, y vimos, hermanos, que era DIGNIDAD todo lo que teníamos, y vimos que era grande la vergüenza de haberla olvidado, y vimos que era buena la DIGNIDAD para que los hombres fueran otra vez hombres, y volvió la DIGNIDAD a habitar en nuestro corazón...” (Carta dirigida en Febrero de 1994 por la dirigencia del EZLN al Consejo 500 Años de Resistencia Indígena).

Otra característica es la imposibilidad de adoptar frente al conflicto la actitud del *free rider*, es decir, la del calculador oportunista que especula con disfrutar, en caso de victoria, de las ventajas conquistadas sin haber participado en la lucha. En efecto, quien no participe en la lucha pone en riesgo su propia identidad, ya que ésta depende, como hemos visto, del reconocimiento de su propio círculo de pertenencia.

Una dificultad particular para identificar los conflictos de reconocimiento radica en que raras veces se presentan en forma pura. La regla es más bien que se presenten bajo las apariencias de un conflicto de interés, e incluso de un conflicto ideológico, como ocurre actualmente, por ejemplo, en las luchas religiosas intra-étnicas entre católicos y protestantes en los altos de Chiapas. En estos casos la tarea del analista consiste en desenredar la madeja procurando detectar la lógica prevaleciente en la lucha.

5. Como colofón, resulta oportuno recuperar una tesis recurrente en algunos teóricos del conflicto, - como Maquiavello y Simmel, entre otros – según la cual los conflictos sociales, cuando no son destructivos ni de suma cero, a la larga resultan beneficiosos no sólo para la parte ganadora, sino también para el conjunto de la sociedad. Maquiavelo afirma explícitamente que los conflictos, cuando se manifiestan *disputando* y no con violencia sangrienta, favorecen a la cosa pública porque, paradójicamente, tienen por resultado conquistar a favor de una parte hasta entonces excluida y marginada, el derecho de estar presente en el gobierno de la ciudad. Hoy diríamos que terminan ampliando el círculo de la ciudadanía plena y, en consecuencia, de la participación activa en la vida pública. En efecto, cuando no apuntan al aniquilamiento recíproco, los conflictos estimulan la generación de nuevas leyes, fomentan innovaciones institucionales y abren mayores espacios de libertad e igualdad.

La experiencia histórica de la América Latina parece confirmar esta idea de Maquiavelo. Lo poco que se ha avanzado en materia de derechos indígenas, de derechos laborales y de equidad de género en nuestro continente ha sido resultado de una lucha permanente entablada por los movimientos sociales. Los grupos dominantes no otorgan graciosamente desde arriba reconocimientos y derechos. Por lo tanto, los discriminados tienen que conquistarlos.

Si no hubiera sido por el movimiento negro en los Estados Unidos, no habiéramos tenido ni la decisión de la Suprema Corte de 1954 que canceló la segregación racial en las escuelas públicas y en los autobuses escolares, ni la famosa

“acción afirmativa” que intenta compensar las desventajas de las minorías étnicas con respecto al acceso a las Universidades, a las instituciones públicas y al mercado de empleos. Si no hubiera sido por el movimiento neo-zapatista de Chiapas no habiéramos tenido ni el reconocimiento constitucional de la pluralidad cultural del país (Art. 4), ni los Acuerdos de San Andrés, ni su remedo grotesco que es la Ley sobre derechos y cultura indígena. Si no hubiera sido por el movimiento maya, Guatemala no hubiera tenido su Acuerdo de 1995 denominado “Identidad y derechos de los pueblos indígenas” (Hale: 1999). Si no hubiera sido por el movimiento feminista internacional, no habiéramos tenido las conquistas legales que en la mayor parte de los países consagran el principio de la paridad entre hombre y mujer en el matrimonio, en la familia, en el desempeño profesional y en la esfera de la vida pública (Di Cristofaro Longo: 1993, 118 ss).

Todo parece indicar entonces que Maquiavelo tenía razón. La lucha permanente por el reconocimiento parece ser la energía que garantiza el sano dinamismo y el buen funcionamiento de la sociedad, estimulando la renovación de las instituciones y ampliando espacios de libertad e igualdad para todos los ciudadanos, cualquiera sea su color, su raza, su religión, su género o su clase social.

San Andrés Totoltepec, Marzo de 2003.

Autores citados

- Allport, G.W., (1944). *The Nature of Prejudice*. Reading, Mas, Addison-Wesley.
- Blackburn, Robert M. *et al.*, (2002). « Explaining gender segregation ». *British Journal of Sociologie*, vol. N° 53, Issue N° 4, pp. 513-536.
- Blumer, R. H., (1958), « Race Prejudice as A Sense of Group Position », *Pacific Sociological Review*, n° 1, pp. 3-7.
- Bourdieu, Pierre, 1980. “L’identité et la représentation ». *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, n° 35, pp. 63-72

- , (1990). *Sociología y cultura*. México, Grijalbo.
- Cox, Oliver C., (1959). *Caste, Class and Race: A Study in Social Dynamics*. Nueva York, Monthly Review.
- Della Porta, D., M. Greco, y A. Szokolczai, eds., (2000). *Identità, riconoscimento, scambio*, Roma – Bari, Editori Laterza.
- Di Cristofaro Longo, Gioia, (1993). *Identità e cultura*. Roma, Edizioni Studium.
- Donnelly, Michael, (2000). “Qual è l’oggetto del controllo culturale?”. En: D. Della Porta, M. Greco, A. Szokolczai (eds.). *Op.cit.*, pp. 91-111.
- Forbes, H.D., (1977). *Ethnic Conflict*. New Haven y Londres, Yale University Press.
- Hale, Charles R., (1999). “El discurso ladino del racismo al revés en Guatemala”. En: Clara Arenas, Charles R. Charles y Gustavo Palma Murga, eds., *¿Racismo en Guatemala?*. Guatemala, AVANCSO
- Hunt, Robert, (1968). “Agentes culturales mestizos: estabilidad y cambio en Oaxaca”. *América Indígena*, n° 28, pp. 17-34.
- Maalouf, Amín, (1999). *Identidades asesinas*. Madrid, Alianza Editorial.
- Melucci, Alberto, (1982). *L’invenzione del presente. Movimenti, identità, bisogni individuali*. Bologna, Società Editrice Il Mulino.
- Moscovici, S., (1986). “L’ère des représentations sociales”. En : W.Doise y A. Palmonari, *Représentations sociales*. Lausanne, Delachaux et Niestlé, pp.34-80.
- Oomen, T.K., (1997). *Citizenship, Nationality and Ethnicity*. Cambridge, Polity Press.
- Pettigrew, T.F., (1971). *Racially Separate or Together?*. Nueva York, McGraw-Hill.
- Piaget, Jean, (1965). *Études sociologiques*. París – Ginebra, Librairie Droz.
- Pizzorno, (Alessandro), (1994). *Le radici della politica assoluta*. Milán, Feltrinelli.
- , (2000). “Risposte e proposte”. En: D. Della Porta, M. Greco, A. Szokolczai (eds.), *Op.cit.*, pp. 197-245.
- Pollini, Gabrielle, (1990). “Appartenenza socio-territoriale e mutamento culturale”. En: Vincenzo Cesareo, ed., *La cultura dell’Italia contemporanea*. Turín, Giovanni Angeli, pp. 185-225.
- Thompson, Richard H., (1989). *Theories of Ethnicity*. Nueva York-Londres, Greenwood Press.
- Weber, Max, (1944). *Economía y sociedad*. México, Fondo de Cultura Económica.