

Luis Angel Díaz Robredo

Doctor en Psicología Clínica, Forense y de la Salud

Correo: ldrobredo@unav.es

Las intervenciones intergrupales como estrategia de STRATCOM

Intergroup Interventions as a STRATCOM strategy

Resumen

La comunicación estratégica de la OTAN es una de las herramientas de mayor progresión en el campo de la guerra informativa en los últimos años. Las capacidades para actuar sobre el ámbito cognitivo la dotan de una gran efectividad para reforzar la acción del poder militar entre civiles y militares. El interés que ha surgido desde la invasión de Crimea por la guerra informativa ha motivado un desarrollo de las capacidades de la comunicación estratégica. Desde la revisión de algunas teorías de la psicología social y grupal, se muestra una serie de intervenciones intergrupales que han probado su efectividad en la disminución del prejuicio y de la animadversión entre grupos y conseguir así avanzar en la gestión de los conflictos, para fortalecer las capacidades de todos los elementos que conforman la acción de la OTAN y en coherencia con las narrativas a transmitir.

Palabras clave

Narrativas, Cognitivo, Psicología grupal, Prejuicio, Guerra informativa.

Abstract

NATO's strategic communication is one of the most rapidly advancing tools in the field of information warfare in recent years. Its ability to act on the cognitive sphere makes it highly effective in reinforcing military power among civilians and military personnel. The interest in information warfare that has arisen since the invasion of Crimea has led to the development of strategic communication capabilities. Based on a review of some theories of social and group psychology, we will show a series of intergroup interventions that have proven effective in reducing prejudice and animosity between groups and thus advancing conflict management, in order to strengthen the capabilities of all the elements that make up NATO's action and in line with the narratives to be conveyed.

Keywords

Narratives, Cognitive, Group psychology, Prejudice, Information warfare.

Citar este artículo:

Díaz Robredo, L. A. (2025). Las Intervenciones Intergrupales como estrategia de STRATCOM. *Revista del Instituto Español de Estudios Estratégicos*. 26, pp. 53-80.

I Introducción

Nos encontramos en un entorno global marcado por la velocidad de la información, la polarización social y cambios tecnológicos acelerados. La comunicación estratégica (STRATCOM) se ha transformado en una herramienta clave para influir, coordinar y proyectar poder e identidad en el siglo XXI. El concepto STRATCOM es un enfoque integral que coordina todos los medios y canales de comunicación para alcanzar objetivos a largo plazo, ya sea en contextos civiles o militares.

En el mundo civil, STRATCOM es empleado por gobiernos, organizaciones internacionales y empresas para construir confianza, gestionar crisis, moldear percepciones públicas y alinear la comunicación con sus objetivos estratégicos de desarrollo, diplomacia o reputación institucional. En el ámbito militar, en cambio, la comunicación estratégica se emplea como un componente cada vez más habitual del poder blando y duro, dado que apoya operaciones psicológicas, contrarresta la desinformación enemiga y fortalece el apoyo nacional e internacional en escenarios de conflicto o seguridad.

La necesidad de STRATCOM en la actualidad es más apremiante que nunca: guerras híbridas, campañas de desinformación, terrorismo, ciberataques, tensiones geopolíticas y desafíos sociales requieren respuestas que vayan más allá de la acción física o diplomática, con narrativas eficaces, transparentes, y que recojan una comprensión profunda del entorno informativo. En este contexto, dominar la comunicación estratégica no solo es útil, sino esencial para la estabilidad, la seguridad y la influencia sostenible de cualquier actor relevante en el escenario global.

En las siguientes páginas, se llevará a cabo un repaso de las capacidades de STRATCOM y su relación con la divulgación de las narrativas, las relaciones entre la psicología grupal y el ámbito cognitivo, así como una revisión de estudios de intervenciones intergrupales que se han mostrado capaces de generar influencia positiva y ayudar en la desescalada del conflicto entre grupos, que son los objetivos habituales de la guerra informativa.

Para ello, se realizará una revisión bibliográfica que analiza, por un lado, la situación actual de guerra de narrativas y aplicaciones militares en el ámbito cognitivo y, por otro, revisa los estudios que han afrontado aspectos relacionados con la psicología intergrupal y el prejuicio, desde sus inicios hasta la actualidad, en el contexto civil y militar.

La metodología que se ha seguido ha sido una búsqueda sistemática a través de principales bases de datos como SciELO, PubMed y Google Scholar.

El objetivo principal de esta investigación es analizar el impacto del prejuicio intergrupal en las relaciones entre grupos en el contexto de conflictos bélicos y no bélicos y compararlo con las estrategias actuales de la directiva STRATCOM de la OTAN. Como objetivos específicos se plantearán el análisis de las capacidades de STRATCOM, la revisión de las estrategias narrativas y su influencia en las relaciones de conflictos intergrupales, la identificación de otros procesos de psicología grupal

que influyen en las relaciones intergrupales y explorar y detallar diferentes iniciativas de intervención intergrupar que se han realizado hasta la fecha en conflictos bélicos y no bélicos.

2 STRATCOM y sus capacidades

La definición oficial de la comunicación estratégica o STRATCOM según el documento PO(2009)0141 (NATO, 2009) comprende el uso de diferentes capacidades informativas —como la *Public Diplomacy*, *Public Affairs* o INFO OPS, entre otros— con la finalidad de apoyar los objetivos de la OTAN.

Antolín (2017) profundiza aún más al definir los objetivos estratégicos de STRATCOM de la OTAN:

«[...] el empleo planificado, coordinado e integrado de todas las capacidades y medios de comunicación que tiene a su disposición el emisor en apoyo de sus objetivos estratégicos, sean estos políticos, diplomáticos, económicos o militares, y en la búsqueda de una mejora de imagen, reputación, percepción o conocimiento por parte del receptor» (Antolín, 2017, p. 39).

Por tanto, puede deducirse que, en la STRATCOM, la información y la comunicación no son neutrales ni imparciales, ya que esta responde a unos objetivos corporativos. Este tipo de comunicación se da en un entorno competitivo, lo que implica que existen uno o más agentes con intereses contrarios, tratando de ganar la voluntad o influencia hacia un tercero. Para ello, debe darse la coordinación de las funciones de comunicación en el sentido de que debe haber coherencia en las diferentes acciones de una organización y emitir un mensaje único. Por último, Silvela (2017) señala que también debe existir unicidad entre las acciones y los mensajes emitidos.

Dentro de STRATCOM existen diversos mecanismos que se detallarán brevemente para entender sus capacidades:

La diplomacia pública (*Public Diplomacy*) en la OTAN funciona al máximo nivel político y es el conjunto de estrategias, actividades y comunicaciones utilizadas para explicar sus políticas, objetivos y acciones al público en general, con el fin de generar comprensión, confianza y apoyo tanto dentro como fuera de los países miembros. Para ello, genera la construcción de narrativas a través de campañas en redes sociales o medios de comunicación, conferencias, producción de material audiovisual, informes o programas de visitas a instalaciones de la OTAN, entre otros. Esta narrativa busca la transmisión de ideas identitarias u objetivos comunes que buscan influir en las audiencias objetivo. La diplomacia pública está liderada por la División de Diplomacia Pública.

A diferencia de la diplomacia pública, que tiene un enfoque más amplio y estratégico, la información pública (*Public Affairs*) está enfocada principalmente en el entorno militar y operativo, sin comprometer la seguridad. Es la comunicación oficial de la OTAN hacia el público y los medios e informa sobre políticas, decisiones y objetivos estratégicos. Está gestionada por la División de Diplomacia Pública, esta vez a nivel civil, en Bruselas.

La información pública militar (*Military Public Affairs*) se refiere a toda la información relacionada con las actividades, políticas, operaciones, estructuras y capacidades militares de la Alianza que se divulga de manera oficial y abierta al público, sin comprometer la seguridad o la eficacia operativas. Esta divulgación se produce mediante comunicados de prensa, informes o documentos oficiales, declaraciones del secretario general o de mandos militares, a través de redes sociales, conferencias de prensa y sitios web oficiales. Algunos ejemplos son la divulgación de ejercicios conjuntos, del número de tropas desplegadas en misiones en el flanco oriental o de la cooperación con socios internacionales. La información pública militar en la OTAN está dirigida principalmente por su portavoz militar y se coordina desde la estructura de mando militar de la Alianza en el cuartel general militar SHAPE (Supreme Headquarters Allied Powers Europe). La diferencia entre *Public Affairs* y *Military Public Affairs* en la OTAN radica principalmente en quién las ejecuta, qué comunican, y a qué público se dirigen.

Las operaciones de información (INFO OPS) son una capacidad militar diseñada para integrar y coordinar el uso de diversas herramientas de información con el fin de afectar, influir, proteger o explotar la información y los sistemas de información del adversario, en apoyo de los objetivos militares de la Alianza (NATO, 2018). Son operaciones dirigidas a actuar en el entorno de la información con objetivos como: proteger la libertad de acción de los países de la Alianza en el entorno de la información; generar comportamientos, percepciones y actitudes aprobadas por el Consejo de la OTAN para reforzar, convencer o alentar apoyos a favor de objetivos de la OTAN y contrarrestar la propaganda del adversario y las funciones y capacidades de mando y control que apoyan su formación de opinión y toma de decisiones.

Por tanto, el objetivo no es solo comunicar, sino también influir en las percepciones, decisiones y comportamientos de actores clave: adversarios, población local, actores neutrales o aliados. Las INFO OPS son responsabilidad del Comandante Supremo Aliado en Europa (SACEUR) y su personal en SHAPE y cuenta con un *Information Operations Branch* (J9), encargado de planificar y coordinar estas operaciones. En las misiones y ejercicios cada operación militar de la OTAN tiene un oficial de INFO OPS que forma parte del equipo de planeamiento conjunto.

Al igual que en el resto de acciones de STRATCOM, las INFO OPS de la OTAN deben respetar el derecho internacional y las reglas de enfrentamiento y seguir un comportamiento ético alejado de falsedades o propaganda.

Las operaciones psicológicas (PSYOPS) en la OTAN son una capacidad militar cuyo objetivo es influir en las percepciones, emociones, actitudes y comportamientos de audiencias específicas para apoyar objetivos militares y estratégicos (NATO, 2007). Concretamente, se centran en la planificación y ejecución de mensajes dirigidos a públicos como fuerzas enemigas, población local o actores neutrales, para generar disuasión en el adversario, ganar apoyo entre la población civil, promover estabilidad y cooperación en zonas de conflicto o debilitar la voluntad de lucha del enemigo. Los mensajes pueden distribuirse a través de medios impresos (folletos, carteles), radio, televisión, redes sociales o incluso altavoces en el terreno.

La responsabilidad general recae sobre el SACEUR y el equipo especializado se encuentra dentro de SHAPE, bajo la sección de *Information Operations* (J9), que coordina las PSYOPS como parte de la estrategia informativa. Algunos países miembros de la OTAN tienen unidades de PSYOPS especializadas, que se integran en operaciones multinacionales, como el *1st NATO PSYOPS Group* o unidades PSYOPS de países como EE. UU., Reino Unido o Polonia, entre otros. Estas unidades pueden ser desplegadas en misiones como KFOR (Kosovo) o las *Enhanced Forward Presence* en el flanco este.

La cooperación cívico-militar (CIMIC) es la función que permite la interacción y cooperación entre fuerzas militares y actores civiles como gobiernos locales, ONG, población civil o agencias internacionales, con el objetivo de apoyar los objetivos de la misión militar (NATO, 2002). Esta función puede apoyar a la población civil en zonas afectadas por conflictos o desastres, coordinar esfuerzos con autoridades locales y organizaciones civiles, facilitar el entendimiento mutuo entre militares y civiles y evitar interferencias entre operaciones militares y actividades civiles. Algunos ejemplos de estas acciones son la restauración de servicios básicos (agua, electricidad, salud), apoyo a hospitales o escuelas locales, coordinación con ONG para distribución de ayuda humanitaria, asesoramiento a gobiernos locales para recuperar la gobernanza o la realización de proyectos rápidos de impacto (*Quick Impact Projects*). Las acciones CIMIC se dirigen a nivel estratégico por el SACEUR a través del SHAPE y una sección CIMIC dentro de SHAPE, encargada de la doctrina, planificación y coordinación multinacional. A nivel operacional y táctico, en cada misión de la OTAN, se asignan equipos CIMIC especializados.

Los *Key Leader Engagements* (KLE) consisten en reuniones y contactos directos entre líderes militares y civiles de la Alianza con líderes clave de comunidades locales, autoridades civiles, grupos sociales o actores relevantes en una zona de operaciones (Popescu y Voinescu, 2021). Son interacciones planificadas y estratégicas que buscan construir confianza y relaciones sólidas con personalidades de la zona de operaciones, facilitar el entendimiento mutuo y la cooperación, recoger información valiosa para la misión, reducir tensiones o evitar conflictos para apoyar la estabilización y el éxito de la operación. Se realizan en contextos de operaciones de paz, estabilización o conflicto y tratan de promover la seguridad y estabilidad en el área y de obtener apoyo local para las fuerzas de la OTAN, escuchar preocupaciones y necesidades de la población y autoridades o ajustar la estrategia operativa según el contexto local.

Los KLE suelen ser liderados por oficiales de alto rango o comandantes de la misión en el terreno. En algunas ocasiones, participan representantes de la División de Diplomacia Pública o CIMIC, dependiendo del objetivo de la reunión. Los líderes pueden ser los comandantes de brigada o división, los jefes de misión, oficiales de CIMIC o relaciones públicas.

Por último, aunque no forma parte de la estructura de mando de la OTAN, el Centro de Excelencia en Comunicaciones Estratégicas de la OTAN es el organismo principal encargado de contrarrestar la desinformación y proteger contra la guerra informativa. Está acreditado por la OTAN y trabaja en estrecha colaboración con ella. Sus funciones son analizar campañas de desinformación, fortalecer la resiliencia

comunicativa de los Estados miembro, proporcionar formación, investigaciones y recomendaciones estratégicas y apoyar la coordinación de comunicaciones estratégicas (NATO Strategic Communications Centre of Excellence, s. f.). Sus publicaciones, proyectos y eventos organizados frecuentemente son testimonio de su esfuerzo continuo por aportar capacidades en la lucha contra la desinformación.

3 La narrativa en el ámbito de la información

La narrativa estratégica es un medio que los actores políticos utilizan para construir un significado compartido del pasado, presente y futuro de la política internacional y moldear así el comportamiento de los actores nacionales e internacionales (Miskimmon *et al.*, 2012). La narrativa ayuda a estructurar la realidad y a generar la identidad grupal, potenciar la cohesión social y el consenso entre iguales. Además, transmite una influencia importante en los individuos sometidos a dicha narrativa, construyendo una identidad individual y cultural, y —por lo tanto— favoreciendo ideas y creencias que van a acabar en comportamientos observables (Saari *et al.*, 2024).

La importancia de la narrativa se viene observando desde los años noventa, cuando se evidenció la influencia progresiva de la información en la guerra. Desde entonces, publicaciones como la AJP-3.10 (NATO, 2007) y especialmente algunas situaciones de clara guerra informativa como la exhibida por Rusia en Ucrania en 2014 tras la «Revolución del Euromaidán», obligaron a tomar conciencia a la OTAN y actuar en el campo de la información estratégica.

En 2014, la doctrina conjunta aliada para operaciones psicológicas (AJP-3.10.1) proporcionó una de las primeras definiciones claras de narrativa, definiéndola como «la traducción del mandato y la visión de una organización en una historia fundamental y persistente de quién es la organización, cuáles son sus principios rectores y qué aspira a lograr» (NATO, 2014, p. Lex-7).

La Alianza refuerza la idea de que todas sus actividades, - los asuntos públicos, las comunicaciones estratégicas, las operaciones psicológicas, las operaciones de información y las acciones militares cinéticas- se basan en la narrativa establecida en los orígenes del Tratado del Atlántico Norte de 1949. De esta manera, la OTAN trata de dar sentido y unificar a la Alianza bajo una narrativa clara y fácilmente reconocible. Además, esta narrativa no solo sirve como herramienta para generar apoyo y legitimidad, sino que también se considera un activo defensivo contra operaciones de información hostiles, desinformación y propaganda.

Recientemente, Du Cluzel (2020) acuñó el término «guerra cognitiva», un aspecto directamente relacionado con la guerra de narrativas. La guerra cognitiva combina ingeniería cibernética, de la información, psicológica y social para influir, proteger o perturbar la cognición y obtener una ventaja estratégica. Este tipo de guerra es de extrema importancia actualmente, pues ataca la racionalidad, explota las vulnerabilidades y debilita las defensas, moldeando las percepciones y los comportamientos a nivel individual, grupal y social (NATO, 2023).

Las narrativas estratégicas se pueden clasificar en tres tipos: narrativas de identidad, narrativas de problemas y narrativas de sistema (Miskimmon *et al.*, 2022). Las narrativas de identidad buscan alterar las percepciones y promover una autoimagen específica respecto a los valores, carácter y objetivos. Por ejemplo, la narrativa de identidad de la OTAN se basa en el Tratado del Atlántico Norte de 1949, que la presenta como un sólido escudo de la democracia. Las narrativas de problemas, por otro lado, buscan influir en decisiones políticas específicas configurando todo el entorno discursivo, como por ejemplo en la actual situación respecto a la invasión de Ucrania. Las narrativas de sistema se centran en retratar cómo el sistema internacional funciona y, desde la perspectiva de la OTAN, esto podría significar enfatizar el compromiso de la alianza con el orden mundial basado en reglas.

Por su parte, las narrativas de destrucción buscan socavar las capacidades de un estado, presentándolo como débil, caótico, incapaz y falto de cohesión interna, enfatizando las percepciones de amenazas realistas, tanto para su seguridad física como económica o social.

Las narrativas de supresión, por otro lado, buscan desacreditar la imagen moral o la legitimidad de un estado, presentándolo a menudo como perverso y en contraposición a los valores tradicionales y conservadores (Wagnsson y Barzanje, 2019). Estas narrativas se vinculan con percepciones de amenazas simbólicas: amenazas a la imagen, los valores, la moral o las normas del endogrupo (el propio grupo). Las amenazas pueden incluir la sensación de que se están erradicando las tradiciones o de que a la gente no se le permite seguir su propia cultura. Las percepciones de amenazas simbólicas son el blanco de campañas de información y/o desinformación con la intención de polarizar.

Estas estrategias narrativas se han observado en varios estudios, por ejemplo en países nórdicos y los Países Bajos, como en Hoyle *et al.* (2023), Bouffard *et al.* (2024) o Hoyle *et al.* (2024). Por otro lado, los análisis de la narrativa de los medios rusos sobre Letonia revelaron un menor nivel de narrativas de represión y un énfasis en las narrativas de destrucción, hecho coincidente con otros estudios similares sobre Estonia.

¿Y por qué funcionan estas narrativas? El modelo postula que las narrativas funcionan mediante un mecanismo denominado «mediación», lo que implica que la ocurrencia de ciertos efectos depende de la ocurrencia previa de otros. En los modelos de narrativas de destrucción y supresión, se predice que las reacciones de las personas a las narrativas se producen porque estas tienen la función de inducir percepciones de amenaza; en otras palabras, se dirigen a sus sentimientos de seguridad e inseguridad.

4 La OTAN y la guerra de narrativas

Como hemos visto, la OTAN es plenamente consciente de la guerra de narrativas existente en el ámbito internacional y define las amenazas informativas como actividades voluntarias, con cierto grado de coordinación y dirección, con afán de manipulación o influencia y con capacidad de afectar al tejido social y movilizar a la

opinión pública. Esta influencia es capaz de dañar a la OTAN o a la cohesión política de sus países e incluso puede generar la duda de los ciudadanos en sus dirigentes políticos o instituciones. En ocasiones, estas amenazas no consisten en mentiras o narrativas específicas, sino que simplemente lanzan información contradictoria para generar confusión y desconfianza.

Para ello, la OTAN necesita entender el entorno de la información existente y responder a las amenazas monitorizando e identificando las fuentes de la amenaza a medida que aparecen y se difunden. Una vez realizado este proceso inicial, se debe compartir la información para prevenir y bloquear la efectividad de estas amenazas, mediante comunicados públicos en sitios web, ruedas de prensa o campañas específicas que puedan anticiparse al daño que quiere provocar la fuente de amenaza y evitando la aceptación de la narrativa falsa por parte de la sociedad o grupo objetivos.

En caso de que el ataque informativo ya se haya producido, la OTAN intenta aclarar la confusión o el descrédito mediante campañas explicativas (función de contra narrativa), desacreditando a la fuente o al mensaje y promoviendo una campaña o actividad en su sitio web, redes sociales y mediante declaraciones coordinadas a los medios de comunicación y al público. Sirva como ejemplo las repetidas denuncias que ha hecho la OTAN respecto a la invasión de Ucrania.

Una última herramienta que propone la OTAN para afrontar la desinformación, es mediante el aprendizaje continuo y el análisis de las lecciones aprendidas acerca de las estrategias y procedimientos empleados por el enemigo y el desarrollo de respuestas más rápidas y eficaces para el futuro.

5 Ética y legalidad en el uso de técnicas psicológicas en ámbito de seguridad y defensa

Pese a que el empleo de técnicas psicológicas en el ámbito militar es antiguo, su uso en las fuerzas armadas de los países democráticos es relativamente reciente y está normalizado en la actualidad, y se encuentra sometido a una serie de normas procedentes tanto del derecho internacional humanitario (DIH) como de la ética profesional, marcada esta por organismos propios de la psicología. Las técnicas psicológicas habitualmente pueden incluir acciones de influencia, comunicación estratégica y operaciones psicológicas y poseen, por tanto, la capacidad de alterar percepciones, creencias y emociones. Esto obliga a un control que distinga entre la influencia legítima y la manipulación indebida.

Desde una perspectiva jurídica, el derecho internacional humanitario (DIH) declara que todo método de guerra debe respetar los principios de humanidad y necesidad militar, prohibiendo expresamente causar sufrimiento innecesario o daño mental duradero a personas protegidas (Dörmann *et al.*, 2016). Así, cualquier acción psicológica dirigida a la población civil que pueda generar pánico, trauma o afectación severa de la autonomía cognitiva no está permitida por la legalidad internacional.

Igualmente, los derechos humanos afectan a estas restricciones. La Declaración Universal de Derechos Humanos de la Organización de las Naciones Unidas (ONU,

1948) o el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos (ONU, 1966) defienden de forma concreta el derecho a la libertad de pensamiento, información y dignidad humana y prohíben prácticas que limiten de manera importante la capacidad autónoma de decisión mediante coerción, engaño sistemático o explotación de vulnerabilidades psicológicas.

En sistemas democráticos, la comunicación pública y la influencia orientada a fines legítimos —la prevención de violencia o la desescalada de tensiones, como es este el caso— son permisibles siempre que sean proporcionales, transparentes y trazables. Para ello, existe una doctrina clara y accesible en la OTAN que aporta una supervisión y rendición de cuentas (NATO, 2012). Concretamente, la ética de STRATCOM enfatiza la importancia de evitar la instrumentalización de grupos humanos como simples medios para fines militares, especialmente cuando las intervenciones pueden generar o aumentar tensiones intergrupales o instigar percepciones de amenaza (Miskimmon *et al.*, 2013). Las acciones de STRATCOM reiteran su esfuerzo por la transparencia institucional y el control de los mensajes para no dañar la legitimidad democrática y la confianza del público. Al contrario, acciones encubiertas o engaños sistemáticos dirigidos hacia poblaciones rompen estas condiciones y por tanto son prácticas incompatibles con las acciones de STRATCOM de la OTAN.

Por último, la Asociación Americana de Psicología (APA), uno de los grandes referentes científicos y profesionales de la psicología a nivel mundial, en su documento *APA Professional Practice Guidelines For Operational Psychology* (APA, 2023) establece y delimita el alcance de las actuaciones de los psicólogos en el área de seguridad y defensa respetando los derechos, la dignidad, la autonomía y bienestar de todas las partes afectadas en los dilemas de seguridad. Este documento se encuentra en consonancia con el Código Deontológico de la APA EPPCC (APA, 2017) y con los principales colegios profesionales europeos.

Por ello, aunque los límites entre influencia legítima y manipulación indebida en entornos militares a veces pueden resultar confusos para el público, existen una leyes y mecanismos de control de las operaciones psicológicas y de STRATCOM por parte de las instituciones del entorno OTAN que aseguran el uso ético y proporcional de las mismas.

6 La psicología grupal y el ámbito cognitivo

El ámbito cognitivo está relacionado con «las voluntades, percepciones, actitudes, valores y motivaciones, pensamientos, toma de decisiones y conductas del ser humano» (Donoso, 2020: 21). Este ámbito cognitivo es uno de los campos de la guerra informativa en los que la influencia se materializa. Para comprender las implicaciones de esta influencia, existen varios mecanismos que interaccionan con las narrativas que debemos tener en cuenta a la hora de afrontar los retos informativos en el siglo XXI.

Por un lado, las narrativas, como se ha señalado, se basan en un proceso de influencia social desde la clase dirigente hacia los grupos sociales. La dependencia normativa e informativa pueden explicar este hecho a la hora de generar el impacto

deseado por la estrategia comunicativa del gobernante. En la primera, el individuo está motivado por mantener una relación positiva con el resto de los miembros de un grupo y desea recibir su aprobación o evitar su rechazo y, por tanto, se aceptarán las normas del grupo mayoritario. Esto hace que, en general, los discursos y narrativas gubernamentales tiendan a tener un efecto de influencia sobre los individuos que se sienten llamados a ser «buenos ciudadanos» o a seguir las consignas del grupo gobernante (en caso de que apoyen al gobierno actual). El experimento de Asch en los años cincuenta del pasado siglo es el ejemplo por excelencia de influencia basado en la dependencia normativa, la cual explica que las respuestas que emite el sujeto están más motivadas por razones externas (p. ej., no desviarse del resto del grupo o ser aceptado por él) que por reflexión crítica personal. La dependencia informativa consiste en la influencia que una persona recibe del resto a la hora de tomar decisiones en una situación ambigua. El individuo acepta la opinión de la mayoría como la más acertada y adaptada a la realidad. Este tipo de comportamientos se han dado especialmente en tiempos recientes de pandemia (Morejón, 2021), donde los medios de comunicación, redes sociales e interacciones dentro de grupos de iguales han determinado comportamientos grupales de conformismo social, el cual disminuye el espíritu crítico individual.

El debate interno dentro de los grupos suele dar como consecuencia la polarización grupal, que es una intensificación de la tendencia inicial que se ve aumentada como consecuencia de la compartición de noticias u opiniones dentro del grupo (Moscovici y Zavalloni, 1969). Por ello, los debates de ideas entre personas de actitudes similares suelen intensificar sus posiciones iniciales hacia posiciones aún más radicales. Este mecanismo funciona gracias a la dependencia normativa e informativa expuestas anteriormente. Por tanto, aquellos grupos que interaccionen mucho entre sí, que se sientan muy cohesionados y que consuman una información sesgada, sin diversidad y basada en prejuicios tendrán una oportunidad para volverse más radicales en sus pensamientos y con más prejuicios hacia otras opciones. Es el caso de comunidades enfrentadas y cerradas a la diversidad cultural.

Otro principio a tener en cuenta en el impacto de las narrativas es la teoría de la identidad social de Tajfel (1974), que indica cómo la pertenencia a un grupo justifica que el individuo pase de «considerarse un yo a un nosotros» a través de una despersonalización, acentuando su similitud con los miembros del grupo y marcando las diferencias con los del exogrupo. El criterio de certidumbre, por tanto, es el acuerdo con el grupo. Los mensajes ultranacionalistas o etnocentristas tienden a explotar esta identidad común del «nosotros frente a ellos».

Por último, un concepto que, aunque parece simple, excesivamente básico o impropio de personas civilizadas, es el de sugestión, imitación o contagio en el cual, los individuos son contagiados por las emociones circundantes y se dejan llevar por ellas sin un análisis crítico (Le Bon, 1895), sobre todo en situaciones de incertidumbre. Las explosiones de odio tras incidentes reales o de bulos que generan mucha indignación y rabia, o situaciones de acopio de material exagerado (recuerden la demanda de papel higiénico en la pandemia) pueden explicar estos comportamientos grupales poco razonables.

La influencia minoritaria es la capacidad de influencia de una fuente desprovista del poder de la mayoría. Cuando se habla del entorno OTAN, se considera que la influencia mayoritaria la ejercen los gobiernos pro-OTAN a través de los canales oficiales y el conformismo social mayoritario visto anteriormente, y la influencia minoritaria proviene de entidades anti-OTAN tanto oficiales como no oficiales, nacionales o extranjeras.

Moscovici y Zavalloni (1969) explica algunos procesos por los que las minorías (en este caso es la tendencia minoritaria anti-OTAN en los países pertenecientes a la OTAN) pueden generar conflicto en la mayoría. El principio de «consistencia sincrónica» se da cuando los miembros de un grupo coinciden en sus respuestas, generando una sensación de unanimidad del grupo minoritario. Así, la visión de que un presidente anti-OTAN está fuertemente apoyado por su grupo político, social o estatal da validez y fortaleza a sus argumentos frente al grupo mayoritario (en este caso los países OTAN). La consistencia diacrónica consiste en que un mismo individuo repite sistemáticamente la misma narrativa en diferentes momentos para explicar una situación —la «desnazificación» de Ucrania, las necesidades de defensa de Rusia, etc.— y tiene que ver con los enunciados o narrativas repetidas de forma similar por el mismo actor.

Papastamou *et al.* (1982) señalan el estilo de negociación basado en la rigidez o la flexibilidad para determinar cómo afecta este al convencimiento de mayorías. Se trata del grado de flexibilidad o rigidez en la expresión verbal o no verbal a la que recurren los actores para influir en un determinado grupo. La rigidez está caracterizada por el grado de extremismo, incondicionalidad e intransigencia en la defensa de la propia posición y el rechazo a las concesiones al contrario. Cuando predomina un estilo rígido en el grupo mayoritario (en este caso, el discurso duro de un gobierno anti-OTAN dirigido a sus propios ciudadanos) se genera un bloqueo del diálogo, impone sus creencias y valores y deslegitima en su país los discursos minoritarios (como el acercamiento o la negociación con la OTAN). Además, reproduce el statu quo y en caso de que su narrativa propia sea de una identidad defensiva y anti-OTAN, esta actitud le refuerza en el poder. Es el caso de algunos líderes políticos que expresan repetidamente su rechazo a la OTAN y son reconocidos como garantes de la independencia y líderes absolutos de su país.

En cambio, cuando los discursos minoritarios adoptan un estilo flexible (en este supuesto, cuando el discurso de un país anti-OTAN se dirige a la población de países OTAN a través de medios de comunicación o redes sociales) aporta una sensación de mayor posibilidad de diálogo entre países, deslegitima la narrativa de defensa del país pro-OTAN y aporta resiliencia discursiva, esto es, capacidad para adaptarse y reformular sus mensajes para distintos públicos en contextos minoritarios. Esto, según Moscovici es el «proceso de validación de los contenidos», pues el grupo minoritario crea un conflicto intelectual en la mayoría (la audiencia occidental) para minar su autoconfianza en su narrativa y generar interés en considerar proposiciones minoritarias.

Un último mecanismo de influencia minoritaria que se puede aplicar a las narrativas es la descentración de Nemeth (1986). Se trata de un proceso en el que

el individuo no percibe ninguna violencia interna ni incompatibilidad entre su posición y el de la minoría, ganando el grupo minoritario capacidad de influencia. Se consigue mediante el uso de propuestas innovadoras y creativas por parte del grupo minoritario, intentando que el individuo se descentre de su propia posición sin tener que elegir entre el grupo mayoritario y minoritario, esto es, basándose en argumentos nuevos y no dicotómicos. El uso de narrativas de países anti-OTAN en el que se aboga por transmitir valores universales y comunes de paz, democracia, seguridad y defensa, costumbres o tradiciones regionales compartidas son un buen ejemplo de cómo un discurso minoritario puede descentrar el conflicto y generar una grieta en la narrativa identitaria de una mayoría. Sirva como ejemplo algunos discursos del presidente ruso V. Putin dirigido a las audiencias europeas antes de la invasión de Ucrania (Díaz, 2022).

Por último, conviene acudir al seguimiento de audiencias en los diferentes medios informativos disponibles en la población, puesto que, como se ha expuesto, las narrativas se nutren de ellas para la divulgación de las narrativas.

Según el *Digital News Report 2024* del Instituto Reuters (2024), la encuesta realizada (casi 95 000 entrevistas en 47 mercados que cubren la mitad de la población del mundo) indica que la mayoría de los encuestados usa redes sociales, motores de búsqueda y agregadores como principal fuente de noticias en línea. Tan solo el 22 % menciona sitios web o aplicaciones de medios oficiales como principal fuente, lo cual supone una caída de diez puntos porcentuales con respecto a 2018. Se observa una atención cada vez mayor a comentaristas, influencers y jóvenes creadores, especialmente en YouTube y TikTok aunque aún existen marcas de noticias y periodistas profesionales que publican en redes como Facebook y X. Un último aspecto interesante de este informe aplicable a las narrativas, trata sobre la atención selectiva de noticias. Esto es, se da un aumento en la evitación de ciertas noticias que impiden contemplar todo el panorama de actualidad a los usuarios. Casi cuatro de cada diez encuestados (39 %) expresan que «a veces» o «con frecuencia» esquivan las noticias, suponiendo un aumento de tres puntos porcentuales más que el promedio del año anterior. El informe hace referencia a comentarios expresados en la propia encuesta, que indican que los conflictos en Ucrania y Oriente Medio pueden haber tenido influencia en este hecho. Además, el informe señala que la proporción de los usuarios que se sienten «agobiados» por el volumen de noticias ha ascendido de forma notable respecto a la anterior consulta de 2019 —hasta once puntos porcentuales más—.

Dicho esto, se puede concluir que la guerra de narrativas es un asunto complejo y multivariable, que trasciende las capacidades de las instituciones y de los países y que la población es, cada vez, más tendente a la emoción compartida y al contagio social. Todo esto, unido a que los medios informativos actuales escapan más al control y supervisión de los gobiernos y que las plataformas están generando una polarización grupal creciente, provoca que el impacto de narrativas sea difícilmente controlable y, en ocasiones, poco útil para una población o grupo que se informa con medios de su propia ideología, sesgados y que refuerzan los estereotipos propios y ajenos.

Por ello, proponemos en el siguiente apartado abordar las relaciones intergrupales reales y directas como una de las herramientas más eficientes y transparentes a la hora de eliminar el prejuicio, los estereotipos negativos y la animadversión entre grupos.

7 El prejuicio en las relaciones intergrupales

Allport en su obra *La naturaleza del prejuicio*, define el prejuicio como «una actitud hostil o prevenida hacia una persona que pertenece a un grupo, simplemente porque pertenece a ese grupo, suponiéndose por lo tanto que posee las cualidades objetables atribuidas al grupo» (Allport, 1954, pg. 22). Este prejuicio, según Allport, no es simplemente una opinión o un sentimiento, es una actitud que afecta el comportamiento y las relaciones interpersonales. Se basa en la tendencia del hombre a realizar categorías o generalizaciones que son una simplificación excesiva de su mundo de experiencias. La división en categorías de pertenencia endogrupo (el grupo al que el individuo pertenece) y exogrupo (el grupo ajeno o distinto al grupo de pertenencia) son necesarias como tendencia natural de distinción entre lo conocido y cercano y lo extraño o desconocido. Así, la desconfianza, la incomodidad o —incluso en algunos casos extremos— la hostilidad hacia lo ajeno es un instinto natural de supervivencia, seguridad y confianza en el grupo familiar, étnico o racial. La necesidad de pertenencia forma parte de las motivaciones humanas más básicas y universales (Baumeister y Leary, 1995) pues aporta bienestar emocional al individuo como autoestima, identidad social, salud emocional, y satisfacción de las necesidades básicas como cuidado mutuo, seguridad y protección ante amenazas y certidumbre.

Esta relación positiva hacia el endogrupo genera una actitud llamada «favoritismo endogrupal», caracterizada por una tendencia a interactuar habitualmente con los miembros del endogrupo, una sensación de autoestima positiva por pertenecer a ese grupo, conductas altruistas, aceptación de normas comunes como propias, etc. A cambio, este favoritismo usa mecanismos como la comparación social, que busca establecer una diferencia favorable al propio grupo en una dimensión positivamente valorada por consenso social frente a otros grupos distintos (Tajfel y Turner, 1979), generando la inevitable discriminación.

Así, se puede entender que las relaciones intergrupales pueden estar acompañadas de unas sensaciones emocionales a veces tensas o distantes. Además, existen factores que pueden generar una mayor discriminación o lejanía entre grupos, como son: la diferencia de conducta, la diferencia de normas o el incumplimiento de las normas comunes, la percepción del otro como amenaza para el status propio (muy propio de narrativas y de estrategias políticas) o el uso de emociones sociales que favorecen las conductas extremas. Uno de los modelos que mejor recogen esta difícil relación entre grupos es el «modelo de ansiedad intergrupala» (Stephan, 2014) que sugiere que el contacto con otro grupo puede generar una serie de consecuencias negativas relacionadas con el prejuicio, esto es, antes del contacto real, tanto previendo una experiencia personal negativa como miedo a que el propio grupo le rechace por interactuar con miembros del exogrupo o incluso que lleguen a identificarlo con este.

Las consecuencias negativas en las relaciones entre distintos grupos pueden ser:

- Conductuales: como evitación del contacto con miembros del otro grupo, amplificación de las normas para criticar o desprestigiar al otro grupo, o una agresión preventiva.
- Cognitivas: tendencia a buscar solo la información que confirma las expectativas negativas, error último de atribución (culpar a los miembros del exogrupo de sus conductas negativas sin atender a las positivas o posibles causas externas), sesgos motivacionales dirigidos a justificar las conductas negativas hacia el exogrupo o a justificar el favoritismo intragrupal.
- Afectivas: reacción emocional excesiva ante hechos negativos del exogrupo o reacciones evaluativas extremas.

Esta ansiedad intergrupala será mayor cuantas menos relaciones previas hayan tenido ambos grupos, si las cogniciones del grupo sobre el ajeno han sido negativas (mitos o rumores, falta de conocimiento del otro, creencias de superioridad, expectativas negativas...) o si la estructura de la situación de contacto es negativa (diferencias de status, ausencia de necesidad de interdependencia, diferencias en el tamaño o composición).

Una última teoría que resulta útil para la comprensión y mejora de las relaciones intergrupales es la teoría del conflicto realista (Sherif, 1967), muy recurrente en política internacional y en políticas nacionales (inmigración). Esta teoría señala que el comportamiento entre los grupos es el resultado de las relaciones funcionales positivas o negativas que se dan entre ellos. Las relaciones funcionales están afectadas por las metas e intereses recíprocos de los grupos (amenaza de seguridad, intereses económicos, ventaja política, consideración militar, prestigio). En el caso de que las metas de dos grupos sean compatibles, habrá cooperación y buena relación. En caso contrario, habrá una competición por las metas o recursos y por tanto surgirá el conflicto. A mayor competición por los recursos limitados, las conductas de rechazo intergrupala serán más intensas, con sentimientos de prejuicio, conductas de discriminación y hostilidad.

Más concretamente, el modelo instrumental del conflicto de grupos (Esses *et al.*, 1998) sigue esta teoría y es aplicable a sociedades receptoras de inmigrantes. La percepción de estrés o limitación de recursos y la saliencia de un grupo ajeno especialmente llamativo da lugar a la competición y al intento de eliminarlo. Las creencias de suma cero hacen pensar que los recursos que los inmigrantes consumen se restan a los bienes que pueden obtener los individuos de la sociedad receptora, argumentos muy utilizados en la actualidad para señalar a las minorías sociales o étnicas en cada país o incluso a exogrupos o países ajenos.

8 Intervenciones en relaciones intergrupales

La teoría de que las experiencias intergrupales ayudan a reducir notablemente el prejuicio proviene de Allport (1954). Este autor observaba que cuando los grupos que se

interrelacionaban tenían un mismo estatus, metas comunes y cooperación intergrupala mejoraba mucho dicha experiencia. Si, además, existía apoyo de las autoridades, un sentimiento de justicia para ambos grupos o una búsqueda de tradiciones similares, la reducción del prejuicio era aún mayor. Esta visión ha estado apoyada empíricamente a lo largo de los años por numerosos estudios como los de Dovidio *et al.* (2017) o Hewstone y Swart (2011).

Las intervenciones intergrupales (IIG) que han sido probadas hasta ahora son de dos tipos, directas e indirectas:

Respecto a las directas, destacan las intervenciones que buscan la relación cara a cara de forma presencial o cara a cara de forma virtual. Los primeros estudios sobre experiencias cara a cara son de Allport (1954). También aparecen estudios mediante tecnología y aplicaciones en línea (Amichai-Hamburger y McKenna, 2006) o incluso mediante avatares en realidad virtual (Tassinari *et al.*, 2022). Este tipo de contactos, al ser muy directos, van dirigidos a buscar cambios profundos y evidentes en las relaciones intergrupales, por lo que el contexto social debe estar mínimamente preparado para ello.

Respecto a las indirectas, son utilizadas para generar cambios menos evidentes, escalables y progresivos, cuando la aproximación intergrupala es muy compleja social o políticamente, y suelen hacerse mediante radio, televisión y medios de comunicación social. Ejemplos de este tipo acercamiento son: los contactos extendidos, que son estrategias en las que las personas conocen o son informadas de que personas del propio grupo han tratado con personas del exogrupo (Wright *et al.*, 1997); estrategias vicarias u observar a personas del grupo tratando con personas del exogrupo (Vezzali *et al.*, 2014); prácticas para sociales, que es un contacto indirecto con personas reales o irreales a través de los medios de comunicación social (Schiappa *et al.*, 2005) o de forma imaginada, donde se visualizan interacciones ficticias con personas del exogrupo (Turner *et al.*, 2007).

8.1 Consecuencias de las IIG

La principal consecuencia de los contactos intergrupales es, como ya señalaba Allport, el incremento del conocimiento del otro grupo. Esta consecuencia, en sí misma, ayuda a encontrar la similitud tan necesaria entre ambas partes para anular prejuicios y estereotipos negativos del exogrupo.

Otra de las consecuencias del contacto intergrupala es la de reducir la ansiedad frente a esos contactos intergrupales, normalizando y llevando a la habituación y a la familiaridad, contactos que antes no existían o eran muy infrecuentes (Stephan y Stephan, 1985). Cada encuentro puede generar pequeños gestos o conductas de empatía y una toma de perspectiva más integradora.

Asimismo, los contactos entre personas de diferentes grupos ayudan a reducir las percepciones de amenaza (Hewstone *et al.*, 2014), que son habituales en las emociones de ansiedad intergrupala entre grupos tradicionalmente opuestos.

Estas actividades permiten al endogrupo asimilar al ajeno como parte de su autoconcepto a nivel interpersonal y quitar importancia a la saliencia de la identidad grupal extraña o incluso recategorizar a los miembros de grupos ajenos como propios.

A nivel de normas sociales, estas actividades pueden cambiar la percepción de que el exogrupo tienen normas sociales extrañas, muy diferentes o amenazantes para el endogrupo.

En general, numerosos metaanálisis reconocen el efecto positivo del contacto intergrupar. Sirvan como ejemplo los de Pettigrew y Tropp (2006), Lemmer & Wagner (2015) o Paluck et al. (2019).

8.2 Contextos en que han sido efectivos las intervenciones intergrupales

Se han realizado numerosos estudios mostrando la reducción del prejuicio entre grupos tras conflictos bélicos del siglo xx en escenarios como el de Irlanda del Norte (Mac Ginty *et al.*, 2007), la reconciliación tras el conflicto interracial en Sudáfrica (apartheid) de los años noventa (Gibson y Claassen, 2010), la guerra de Ruanda o conflictos bélicos del siglo xxi como la guerra civil en Sri Lanka (Malhotra y Liyanage, 2005), los conflictos actuales entre judíos y palestinos en Israel (Lazovsky, 2007), las luchas internas de Nigeria por el uso tierras entre 2014-2019 (Grady *et al.*, 2023) o de forma más reciente las relaciones entre grupos sociales en Iraq tras el periodo de dominio del grupo terrorista islámico ISIS, algunos de los cuales se detallarán con mayor profundidad. Además, se han investigado dichas interacciones también en ausencia de conflictos bélicos, como en el caso de actitudes intergrupales en diversos países europeos (Schmid *et al.*, 2012; Binder *et al.*, 2009).

8.3 Precauciones en las IIG'S

Existen unas indicaciones generales respecto de las relaciones intergrupales que deben ser tenidas en cuenta (Littman *et al.*, 2023).

Las intervenciones intergrupales serán efectivas en la reducción del prejuicio si las emociones emanadas de ellas son positivas para los grupos intervinientes. Evidentemente, que los contactos intergrupales estén asociados a emociones positivas es una condición básica para su beneficio.

Además, es necesario valorar la posible influencia de otros miembros del mismo grupo, pues esta puede afectar aunque el balance de la interacción sea positivo. Ser expuesto a normas sociales propias que castigan el contacto con el exogrupo puede generar un prejuicio interno hacia los individuos del endogrupo, como el «efecto oveja negra» (Marques *et al.*, 1988). Se trata de un mecanismo de control del propio grupo caracterizado por la exigencia de lealtad máxima al grupo y un favoritismo hacia los que cumplen la norma y tienen características deseables para el grupo y denigración de indeseables o que no las cumplen o discrepan de las normas del grupo. Especialmente en el caso de que haya una competición entre dos grupos, la disidencia o la discrepancia interna puede facilitar la idea de que el individuo del

endogrupo puede ser un traidor por mostrar su crítica en esos momentos de tensión mientras que si no hubiera competición social entre dos grupos, esas mismas críticas podrían no considerarse tan dañinas o demoledoras para el endogrupo o incluso positivas (Ariyanto *et al.*, 2010; Brander y Hornsey, 2006). Este último aspecto resulta curioso para su estudio por mostrar la dificultad de los grupos por aceptar críticas o reflexiones internas razonables en ambientes de conflicto intergrupal, categorizando a todos los propios en el bando de los buenos y aislando a los discrepantes o personas que piensan de forma diferente al grupo como enemigos.

Otro posible peligro para las actuaciones intergrupales es que no se generalicen los resultados experimentados en primera persona de unos miembros del grupo frente a la mayoría. Una explicación a este hecho podría deberse a que los individuos del exogrupo que interacciona con el propio no reúnan características típicas de los grupos considerados extraños o ajenos. Esto puede ser interpretado como una excepción a la regla —en el caso de unos musulmanes, tratar con cristianos menos prototípicos o con menos conductas de prácticas religiosas que otros—. Por tanto, no producirá un cambio en la opinión o disminución de los prejuicios hacia ese grupo. Otra explicación a este fenómeno es que los efectos de esa implicación positiva solo se apliquen al grupo en concreto o a una experiencia en concreto y no a otros colectivos similares. Algunos mecanismos que pueden interceder en este caso para evitar la discrepancia de la norma son los de conformismo o la polarización grupal, vistos anteriormente.

8.4 Aplicaciones de las IIG en zonas de conflicto

Las posibles aplicaciones son numerosas: en centros escolares, a través de medios de comunicación o en zonas de conflicto. Para observar la importancia de estas actividades en la disminución del prejuicio tendremos en cuenta varios casos extremos de conflictos intratables donde se ha buscado la creación de empatía y la toma de perspectiva en el contacto real y directo frente al virtual o indirecto.

Onuki *et al.* (2022) examinaron el efecto del contacto cara a cara entre tres grupos de excombatientes (ejército nacional, antiguo ejército nacional y grupo armado) y civiles con discapacidades en Ruanda. En un estudio de más de cuatrocientas personas encontraron efectos diferenciados del contacto intergrupal en contextos de posconflicto, destacando el papel del grado de personalización en los resultados intergrupales. Los hallazgos indican que, en las interacciones entre excombatientes del ejército nacional y civiles con discapacidades en Ruanda, los niveles bajos de personalización (menos enfoque en aspectos personales) generaron resultados más positivos en términos de preferencia interpersonal, reducción de sesgos evaluativos y percepciones del otro grupo, en comparación con condiciones de alta o nula personalización. En contraste, cuando el contacto se produjo entre los tres grupos de excombatientes —quienes fueron adversarios directos durante el conflicto—, los niveles altos de personalización resultaron ser más eficaces para promover resultados intergrupales positivos. Esto sugiere que el contacto más profundo y personal puede ser necesario para reconciliar a antiguos adversarios.

Los resultados sugieren que el impacto del contacto personal varía significativamente en función de las relaciones previas entre los grupos implicados. Por tanto, las estrategias de reconciliación y construcción de paz en sociedades posconflicto deben adaptarse al tipo de relación y al historial de enfrentamiento entre los grupos, evitando enfoques generalizados. Esta investigación señala la importancia de un diseño cuidadoso de las intervenciones basadas en el contacto, especialmente en contextos de alta sensibilidad histórica y social.

Seeds of Peace es una organización internacional que organiza campamentos de verano en EE. UU., en los cuales adolescentes israelíes y palestinos (junto con jóvenes de otros contextos de conflicto) viven juntos durante varias semanas, participando en actividades compartidas, talleres de diálogo y dinámicas de convivencia.

El estudio de Lazarus (2015) buscaba evaluar si el contacto intensivo y prolongado en este tipo de entorno ayudaba a reducir prejuicios y estereotipos, aumentar la empatía hacia el otro grupo o a promover actitudes más conciliadoras y pacíficas a largo plazo.

Los resultados mostraron que, inmediatamente después del campamento, los participantes tuvieron actitudes significativamente más positivas hacia el otro grupo, mayor empatía y menos deshumanización. Sin embargo, con el paso del tiempo, muchos de estos efectos se redujeron una vez que los jóvenes regresaban a sus entornos sociales altamente polarizados, observándose efectos más duraderos en quienes formaron amistades cercanas con miembros del otro grupo.

Se concluyó que el contacto intensivo y significativo puede reducir el prejuicio, pero los efectos no siempre se mantienen si el contexto social posterior refuerza visiones negativas. Las relaciones personales significativas (amistades reales) son clave para la sostenibilidad del cambio. El entorno social al que se regresa puede reforzar o debilitar los efectos del contacto.

Un último caso de intervención intergrupar interesante es el de Mousa (2019). En esta ocasión se evaluó el impacto de una actividad deportiva en Iraq tras la guerra que asoló el país y la caída del régimen de Sadam en 2014, que llevó a una persecución de los cristianos por parte del grupo terrorista ISIS, de corte islamista. Esta investigación asignó aleatoriamente cristianos iraquíes desplazados por ISIS a uno de dos tipos de equipos de fútbol: equipos exclusivamente cristianos o equipos mixtos con musulmanes. Los resultados muestran cambios persistentes en los comportamientos de los cristianos hacia los musulmanes pues fueron más propensos a inscribirse en un equipo mixto en el futuro, fueron más propensos a votar por un jugador musulmán (que no estaba en su equipo) para recibir un premio al juego limpio y se mostró una mayor probabilidad de entrenar con musulmanes incluso seis meses después de finalizada la intervención. Además, los jugadores de equipos mixtos fueron más propensos a creer que la convivencia es posible, con un efecto estadístico significativo (+0.63 desviaciones estándar, $p < 0.01$).

Estos resultados parecen explicarse por varios factores, como un cambio en las normas sociales sobre el contacto intergrupar con el exogrupo (mayor permisividad y menor restricción) o la generación de experiencias positivas compartidas (empatía

y descenso de la ansiedad intergrupal), especialmente en equipos que tuvieron buen rendimiento, los cuales mostraron más disposición a frecuentar un restaurante ubicado en Mosul, una ciudad de mayoría musulmana.

Sin embargo, el estudio también encontró que el contacto fue menos eficaz para cambiar la tolerancia generalizada hacia musulmanes desconocidos (fuera del contexto específico del equipo), por lo que este experimento sugiere que el contacto intergrupal significativo puede fomentar la convivencia después de un conflicto, incluso cuando los prejuicios generales persisten. Las intervenciones basadas en actividades cooperativas y estructuradas (como el deporte) pueden modificar comportamientos y percepciones hacia individuos del grupo rival, aunque no necesariamente transformen las actitudes hacia todo el grupo en abstracto.

Si, por tanto, las experiencias intergrupales son capaces de obtener estos resultados entre poblaciones tan enfrentadas histórica, cultural y socialmente, se puede decir que las IIG son una buena herramienta para la eliminación o disminución del prejuicio en otras sociedades igualmente enfrentadas, tanto en ausencia de conflicto como en presencia del mismo.

9 Discusión

Las necesidades de STRATCOM de comunicar narrativas están cubiertas por diversos mecanismos que trabajan intensamente y de forma variada a diferentes niveles. Sin embargo, la excesiva saturación de información en los medios de comunicación y redes sociales del mundo actual genera desconfianza y preocupación en algunos ciudadanos, apatía o seguimiento absoluto e irreflexivo de las comunicaciones oficiales en otros. La guerra de narrativas y contra narrativas confluye en una situación de bloqueo difícil de superar desde el aspecto informativo.

Lo que se propone en este estudio, apoyados por las investigaciones más recientes en psicología de grupos y de los conflictos intergrupales, es apostar por aquellas actividades que generan una experiencia basada en vivencias reales en las audiencias objetivos, mediante contactos personales, con diferentes actividades intergrupales que llevan al conocimiento del ajeno y extraño y que eliminan el sesgo y el prejuicio que intentan divulgar las narrativas dañinas. De esta manera, a través de los mecanismos comentados (KLE, CIMIC, *Public Affairs* y *Public Military Affairs*) se puede transmitir una narrativa fiable, cercana y basada en la interacción real entre propios y extraños. Sin duda que reforzar las actividades divulgativas habituales de STRATCOM con un planteamiento de actividades de interacción con poblaciones distanciadas social o políticamente, puede ayudar a convencer y a reforzar la narrativa de la OTAN como agencia de paz y democracia frente a discursos de miedo y de odio.

Las iniciativas como las planteadas —actividades culturales, sociales, deportivas, o las religiosas— sirven de nexo de unión y acercamiento entre grupos, por lo que la potenciación de estas mediante acciones CIMIC, PSYOPS, KLE o INFO OPS pueden ser —y, de hecho, ya lo son en la actualidad— una forma de actuación para los destacamentos militares. Destaca la relevancia de que desde los Estados Mayores de

los Ejércitos contemplen estas iniciativas como estrategias de comunicación de primer orden, tan efectivas o incluso —a veces— más que las narrativas habituales basadas en ideas identitarias, pues —como se ha expuesto— estas narrativas refuerzan más a la audiencia propia —y especialmente a la población que ya valora positivamente a la Alianza— que a la audiencia ajena —bien extranjera o bien nacional pero anti-OTAN.

Por eso, defendemos que las narrativas basadas en acciones de acercamiento intergrupar pueden tener una mayor aceptación y un mayor impacto positivo en el ámbito cognitivo que las campañas institucionales. Además, podrían facilitar la resiliencia informativa frente a campañas de desinformación de terceros países. Para ello, los departamentos de estrategia de los Estados Mayores deben potenciar y enriquecer el estudio profundo de los grupos enfrentados, de sus costumbres y tradiciones, valores, comportamientos comunes y normas de actuación grupal, para entender todas aquellas variables de cada escenario de operaciones. De esta manera se podrán diseñar estrategias comunicativas basadas en el acercamiento y las vivencias reales compartidas, así como una normalización creciente de la aceptación de otros grupos ajenos u opuestos, principal enemigo del prejuicio y del conflicto intergrupar.

10 Conclusiones

Este estudio tuvo como objetivo principal analizar el prejuicio en las relaciones entre diferentes grupos en el contexto de conflictos sociales. Como se ha podido observar, este ha sido uno de los retos principales en las vivencias entre diferentes grupos. Las teorías encontradas ayudan a explicar la gran fuerza interna de los medios de comunicación, las personas y estructuras de cada parte a la hora de crear, mantener o escalar el prejuicio frente a grupos o individuos ajenos. El análisis de las capacidades STRATCOM de la OTAN muestra el interés y preocupación por estas estrategias en la actualidad. Como se ha evidenciado a través de uno de los objetivos concretos de este documento, las operaciones de la OTAN —éticamente justificadas y legalmente controladas— de gestión de las narrativas es fundamental en el apoyo a las operaciones militares y de las políticas de defensa a la hora de generar apoyos, disuadir o evitar campañas desinformativas. A través del análisis de los principales estudios de interacciones intergrupales realizadas en el área de la psicología social y grupal, se ha podido constatar que estas son herramientas científicamente válidas para combatir el prejuicio, la hostilidad y el odio entre diferentes grupos, objetivo habitual de las campañas de desinformación y narrativas de países contrarios. Concretamente, las interacciones basadas en el acercamiento entre grupos son las más útiles a la hora de generar cercanía y empatía social. Si bien se observa que el uso de estas estrategias ya se hace a escala más local mediante acciones de KLE, PSYOPS o INFO OPS, se propone que estas Intervenciones Inter Grupales deben ocupar un puesto preeminente dentro de la STRATCOM dirigida desde los departamentos de estrategia de los Estados Mayores. De esta manera, las acciones comunicativas obtendrán aún mayor impulso a la hora de orientar la voluntad, las percepciones y las emociones en el sentido de una narrativa coherente en los mensajes y en los hechos.

Como limitaciones a este estudio, se puede señalar la dificultad para realizar este tipo de investigaciones entre grupos en conflicto debido a la gran distancia física y emocional: las condiciones de seguridad que alejan a los grupos, la falta de interacciones positivas o neutras, la desconfianza y prejuicio entre ambas partes y la ausencia de organismos que cuenten con el apoyo y reconocimiento de ambas partes, así como la capacidad para realizar estas investigaciones. Por otro lado, existe la dificultad de evaluar el impacto de las diferentes acciones sin sesgos culturales o políticos.

Por ello, para futuras investigaciones se propone explorar la posibilidad de realizar estudios longitudinales en las diferentes etapas de cada conflicto, la combinación de métodos cuantitativos y cualitativos para medir el impacto de las campañas a través de las estructuras propias de la OTAN y de STRATCOM y la inclusión de un mayor número de IIG como parte de las campañas militares.

Bibliografía

- Allport, G. W. (1954). *The nature of prejudice*. Cambridge, Mass., Addison-Wesley.
- American Psychological Association (APA). (2017). *Ethical principles of psychologists and code of conduct* [en línea]. Apa.org. [Consulta: 2026]. Disponible en: <http://www.apa.org/ethics/code/index.aspx>
- . (2023). *APA professional practice guidelines for operational psychology*. [en línea]. Apa.org. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://www.apa.org/about/policy/operational-psychology.pdf>.
- Amichai-Hamburger, Y. y McKenna, K.Y.A. (2006). The Contact Hypothesis Reconsidered: Interacting via the Internet [en línea]. *Journal of Computer-Mediated Communication*. 11(3), pp. 825-843. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.1111/j.1083-6101.2006.00037.x>
- Antolín, J. L. (2017). La comunicación estratégica (STRATCOM) en las organizaciones internacionales [en línea]. En: Ministerio de Defensa, Instituto Español de Estudios Estratégicos (eds.). *La comunicación estratégica*. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6696731>
- Ariyanto, A., Hornsey, M. J. y Gallois, C. (2010). United we stand: Intergroup conflict moderates the intergroup sensitivity effect [en línea]. *European Journal of Social Psychology*. 40(1), pp. 169-177. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.1002/ejsp.628>
- Baumeister, R. F. y Leary, M. R. (1995). La necesidad de pertenencia: El deseo de vínculos interpersonales como motivación humana fundamental [en línea]. *Psychological Bulletin*. 117 (3), pp. 497-529. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.1037/0033-2909.117.3.497>
- Binder, J. et al. (2009). Does contact reduce prejudice or does prejudice reduce contact? A longitudinal test of the contact hypothesis among majority and minority groups in three European countries [en línea]. *Journal of personality and social psychology*. 96(4), pp. 843-856. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.1037/a0013470>

- Bouffard, T. *et al.* (2024). *Arctic Narratives and Political Values: Arctic States, China, NATO, and the EU*. NATO STRATCOM COE.
- Brander, T. V. y Hornsey, M. J. (2006). Intergroup sensitivity effect and the war in Iraq: A case of attitudes and intentions diverging [en línea]. *Australian Journal of Psychology*. 58(3), pp. 166-172. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/00049530600940265>
- Díaz, L. A. (2022). Putin y la nueva persuasión: reflexiones psicológicas del discurso de la conferencia anual con los medios [en línea]. *Global Strategy*. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://global-strategy.org/putin-y-la-nueva-persuasion-reflexiones-psicologicas-del-discurso-de-la-conferencia-anual-con-los-medios/>
- Donoso, D. (2020). Aspectos psicológicos en el ámbito cognitivo de las operaciones militares. En: Centro Superior de Estudios de la Defensa Nacional (CESEDEN) (ed.). Documento de Trabajo 01/2000, *Implicaciones del ámbito cognitivo en las Operaciones Militares*. IEEE. Pp. 19-45.
- Dörmann, K. *et al.* (eds.). (2016). *Commentary on the First Geneva Convention: Convention (I) for the Amelioration of the Condition of the Wounded and Sick in Armed Forces in the Field*. International Committee of the Red Cross. Cambridge University Press.
- Dovidio, J. F. *et al.* (2017). Reducing intergroup bias through intergroup contact: Twenty years of progress and future directions [en línea]. *Group Processes & Intergroup Relations*. 20(5), pp. 606-620. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.1177/1368430217712052>
- Du Cluzel, F. (2020) Cognitive Warfare [en línea]. *NATO Innovation Hub*. [Consulta: 2026]. Disponible en: https://innovationhub-act.org/wp-content/uploads/2023/12/20210113_CW-Final-v2-.pdf
- Esses, V. M.; Jackson, L. M. y Armstrong, T. L. (1998). Competencia intergrupala y actitudes hacia los inmigrantes y la inmigración: un modelo instrumental del conflicto grupal [en línea]. *Journal of Social Issues*. 54(4), pp. 699-724. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.1111/0022-4537.911998091>
- Gibson, J. L. y Claassen, C. (2010). Racial reconciliation in South Africa: Interracial contact and changes over time [en línea]. *Journal of Social Issues*. 66, pp. 255-272. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.2010.01644.x>
- Grady, C. *et al.* (2023). How contact can promote societal change amid conflict: An intergroup contact field experiment in Nigeria [en línea]. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*. 120(43). [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.1073/pnas.2304882120>
- Hewstone, M. y Swart, H. (2011). Fifty-odd years of inter-group contact: From hypothesis to integrated theory [en línea]. *British Journal of Social Psychology*. 50(3), pp. 374-386. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.2011.02047>
- Hewstone, M. *et al.* (2014). Intergroup contact and intergroup conflict [en línea]. *Peace and Conflict: Journal of Peace Psychology*. 20(1), pp. 39-53. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.1037/a0035582>

- Hoyle, A. *et al.* (2022). Portrait of liberal chaos: RT's antagonistic strategic narration about the Netherlands [en línea]. *Media, War & Conflict*. 16(2), pp. 209-227. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.1177/17506352211064705>
- . (2024). *Do(n't) Shoot the Messenger: Psychological Responses to Kremlin Narratives in Nordic - Baltic Audiences* [en línea]. Riga: NATO Strategic Communications Centre of Excellence. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://stratcomcoe.org/publications/dont-shoot-the-messenger-psychological-responses-to-kremlin-narratives-in-nordic-baltic-audiences/315>
- Lazarus, N. (2015). Evaluating seeds of peace. En: Del Felice, C.; Karako, A. y Wisler, A. (eds.). *Peace Education Evaluation: Learning from Experience and Exploring Prospects*. Emerald Publishing Limited. Pp. 163.
- Lazovsky, R. (2007). Educar a niños judíos y árabes para la tolerancia y la coexistencia en una situación de conflicto permanente: Un programa de encuentro [en línea]. *Cambridge Journal of Education*. 37(3), pp. 391-408. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/03057640701546706>
- Le Bon, G. (1895). *The Psychology of Crowd*. T. Fischer Unwin, London.
- Lemmer, G. y Wagner, U. (2015). Can we really reduce ethnic prejudice outside the lab? A meta-analysis of direct and indirect contact interventions [en línea]. *European Journal of Social Psychology*. 45(2), pp. 152-168. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.1002/ejsp.2079>
- Littman, R.; Scacco, A. y Weiss, C. (2023). Reducing Prejudice through Intergroup Contact Interventions [en línea]. En: Halperin, E.; Hameiri, B. y Littman, R. (eds.). *Psychological Intergroup Interventions – Evidence-based Approaches to Improve Intergroup Relations*. Taylor & Francis. Pp. 3-16. [Consulta: 2026]. DOI: 10.4324/9781003288251-2
- Malhotra, D. y Liyanage, S. (2005). Long-Term Effects of Peace Workshops in Protracted Conflicts [en línea]. *Journal of Conflict Resolution*. 49(6), pp. 908-924. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.1177/0022002705281153>
- Marques, J.; Yzerbyt, V.Y. y Leyens, J. Ph. (1988). The «Black sheep effect»: Extremity of judgments towards in-group members as a function of group identification [en línea]. *European Journal of Social Psychology*. 18, pp. 1-16. [Consulta: 2026]. DOI: 10.1002/ejsp.2420180102
- McGinty, R.; Muldoon, O. y Ferguson, R. (2007). Ni guerra ni paz: Irlanda del Norte tras el Acuerdo [en línea]. *Psicología Política*. 28(1), pp. 1-11. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9221.2007.00548.x>
- Miskimmon, A.; O'Loughlin, B. y Roselle, L. (eds). (2012). *Forging the world: Strategic narratives and international relations* [en línea]. London: Centre for European Politics/New Political Communication Unit. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.3998/mpub.6504652>
- . (2013). *Strategic narratives: Communication power and the new world order* [en línea]. Routledge. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.4324/9781315871264>

- . (2022). Narrativa estratégica: El Arte De La Diplomacia En El siglo XXI [en línea]. *Revista Mexicana De Política Exterior*. 113, pp. 73-95. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://re.sre.gob.mx/rmpe/index.php/rmpe/article/download/235/215/259>
- Morejón, N. (2021). Infodemia y dependencia informativa: la función ética de la televisión pública andaluza durante la crisis del Covid-19 [en línea]. *Comunicación Y Hombre*. 17, pp. 119-138. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.32466/eufv-cyh.2021.17.658.119-138>
- Moscovici, S. y Zavalloni, M. (1969). The group as a polarizer of attitudes [en línea]. *Journal of Personality and Social Psychology*. 12(2), pp. 125-135. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.1037/h0027568>
- Mousa, S. (2019). Building Tolerance: Intergroup Contact and Soccer in Post-ISIS Iraq [en línea]. *Working Paper*. Program on Governance and Local Development at Gothenburg. 26. [Consulta: 2026]. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3769116>
- Mugny, G. y Papastamou, S. (1982). Influencia de las minorías e identidad psicosocial. *Revista Europea de Psicología Social*, 12 (4), 379-394. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2420120405>
- NATO (2002). *NATO Military Policy on Civil-Military Co-operation* [en línea]. [Consulta: 2026]. Disponible en: https://www.academia.edu/25128981/NATO_IMS_MC_411_1_NATO_Military_Policy_on_Civil_Military_Co_operation
- . (2007). *AJP-3.10.1(A) – Allied Joint Doctrine For Psychological Operations* [en línea]. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://info.publicintelligence.net/NATO-PSYOPS.pdf>
- . (2009). *PO(2009)0141 – Military Concept For Nato Strategic Communications* [en línea]. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://info.publicintelligence.net/NATO-STRATCOM-Concept.pdf>
- . (2012). *NATO Strategic Communications Policy*. [en línea]. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://publicintelligence.net/nato-stratcom-policy/>
- . (2014). *AJP-3.10.1 – Allied Joint Doctrine For Psychological Operations* [en línea]. [Consulta: 2026]. Disponible en: https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5a8oce48e5274a2e87dbbecb/20150223-AJP_3_10_1_PSYOPS_with_UK_Green_pages.pdf
- . (2018). *Draft MC 0422/6 – NATO Military Policy For Information Operations* [en línea]. [Consulta: 2026]. Disponible en: https://shape.nato.int/resources/3/images/2018/upcoming%20events/MC%20Draft_Info%20Ops.pdf
- . (2019). *AJP3 – Allied Joint Doctrine For The Conduct Of Operations* [en línea]. [Consulta: 2026]. Disponible en: https://www.coemed.org/files/stanags/01_AJP/AJP-3_EDC_VI_E_2490.pdf
- . (2023). *Cognitive Warfare: Strengthening and Defending the Mind* [en línea]. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://www.act.nato.int/article/cognitive-warfare-strengthening-and-defending-the-mind/>

- . (2025). *NATO's approach to counter information threats*. [en línea]. [Consulta: 2026]. Disponible en: https://www.nato.int/cps/en/natohq/topics_219728.htm
- NATO Strategic Communications Centre of Excellence. (s. f.). About NATO StratCom COE [en línea]. [Consulta: 2026]. Disponible en: https://stratcomcoe.org/about_us/about-nato-stratcom-coe/5
- Nemeth, C.J. (1986). Differential contributions of majority and minority influence [en línea]. *Psychological Review*. 93(1), pp. 23-32. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.1037/0033-295X.93.1.23>
- Newman, N. (2024). *Resumen ejecutivo y hallazgos clave del informe de 2024* [en línea]. Reuters Institute – politics [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://reutersinstitute.politics.ox.ac.uk/es/digital-news-report/2024/dnr-resumen-ejecutivo>
- Onuki, M.; Aoyagi, K. y Takasaki, Y. (2022). Personal intergroup contact between different groups of ex-combatants and civilians: Evidence from a behavioural experiment in Rwanda [en línea]. *European Journal of Social Psychology*, N.º52, pp. 1-17. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.1002/ejsp.2811>
- Organización de las Naciones Unidas. (1948). *Declaración Universal de Derechos Humanos* [en línea]. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://www.un.org/es/about-us/universal-declaration-of-human-rights>
- . (1966). Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos [en línea]. *United Nations Treaty Series*. 999, p. 171. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://www.ohchr.org/es/instruments-mechanisms/instruments/international-covenant-civil-and-political-rights>
- Paluck, E. L.; Green, S. A. y Green, D. P. (2019). Reevaluación de la hipótesis del contacto [en línea]. *Behavioural Public Policy*. 3 (2), pp. 129-158. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.1017/bpp.2018.25>
- Popescu, I. y Voinescu, L. (2021). Key leader engagement – Conceptual delimitations [en línea]. *STRATEGIES XXI - Command and Staff College*. 17(1), pp. 207-213. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.53477/2668-2028-21-25>
- Pettigrew, T. F. y Tropp, L. R. (2006). A meta-analytic test of intergroup contact theory [en línea]. *Journal of Personality and Social Psychology*. 90(5), pp. 751-783. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.1037/0022-3514.90.5.751>
- Saari, D.; Häkkinen, T. y Moilanen, P. (2024). A Comprehensive Analysis of Narratives within NATO's Doctrines [en línea]. En: *Proceedings of the 23rd European Conference on Cyber Warfare and Security*, ECCWS 2024. 23(1), pp. 740-747. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.34190/eccws.23.1.2240>
- Schiappa, E.; Gregg, P. B. y Hewes, D. E. (2005). The Parasocial Contact Hypothesis [en línea]. *Communication Monographs*. 72(1), pp. 92-115. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/0363775052000342544>
- Sherif, M. (1967). *Group Conflict and Co-operation: Their Social Psychology* [en línea]. 1st ed. *Psychology Press*. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.4324/9781315717005>

- Schmid, K. *et al.* (2012). Efectos de transferencia secundaria del contacto intergrupar: una comparación transnacional en Europa [en línea]. *Social Psychology Quarterly*. 75(1), pp. 28-51. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.1177/0190272511430235>
- Silvela, E. (2017). Comunicación estratégica. Origen y evolución del concepto. [en línea]. En: Ministerio de Defensa, Instituto Español de Estudios Estratégicos (eds.). *La comunicación estratégica*. Pp. 13-24. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6696730>
- Stephan, W. G. y Stephan C. W. (1985). Intergroup anxiety [en línea]. *Journal of Social Issues*. 41(3), pp. 157-175. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1985.tb01134.x>
- Stephan, W. G. (2014). Intergroup Anxiety: Theory, Research, and Practice [en línea]. *Personality and social psychology review*. 18(3), pp. 239-255. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.1177/1088868314530518>
- Tajfel, H. (1974). Social identity and intergroup behavior [en línea]. *Social Science Information*. 13, pp. 65-93. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.1177/053901847401300204>
- Tajfel, H. y Turner, J.C. (1979). An integrative theory of inter-group conflict. En: Austin, W. G. y Worche, S. (eds.). *The social psychology of inter-group relations*. Monterey, CA: Brooks/Cole. Pp. 33-47.
- Tassinari, M.; Aulbach, M. B. y Jasinskaja-Lahti, I. (2022) The use of virtual reality in studying prejudice and its reduction: A systematic review [en línea]. *PLoS ONE*. 17(7). [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0270748>
- Turner, R. N; Crisp, R. J y Lambert, E. (2007). Imagining Intergroup Contact Can Improve Intergroup Attitudes [en línea]. *Group Processes & Intergroup Relations*. 10(4), pp. 427-441. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.1177/1368430207081533>
- Vezzali, L. *et al.* (2014). Improving intergroup relations with extended and vicarious forms of indirect contact [en línea]. *European Review of Social Psychology*. 25(1), pp. 314-389. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/10463283.2014.982948>
- Wagnsson, C. y Barzanje, C. (2019). A framework for analysing antagonistic narrative strategies: A Russian tale of Swedish decline [en línea]. *Media, War & Conflict*. 14(2), pp. 239-257. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.1177/1750635219884343>
- Wright, S. C. *et al.* (1997). The extended contact effect: Knowledge of cross-group friendships and prejudice [en línea]. *Journal of Personality and Social Psychology*. 73(1), pp. 73-90. [Consulta: 2026]. Disponible en: <https://doi.org/10.1037/0022-3514.73.1.73>

Artículo recibido: 16 de junio de 2025

Artículo aceptado: 15 de enero 2026