



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD IZTAPALAPA

División de Ciencias Sociales y Humanidades
Departamento de Sociología
Coordinación de Psicología Social

**CALIDEZ Y COMPETENCIA: ESTEREOTIPOS RACIALES EXPLÍCITOS E
IMPLÍCITOS HACIA INMIGRANTES Y DESESPERANZA SOCIAL; UN MODELO
PREDICTIVO/EXPLICATIVO**

T E S I S

PRESENTA:

STEPHANIE PAOLA POSADAS NARVÁEZ

PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIATURA EN PSICOLOGÍA SOCIAL

ASESORES:

Dr. Carlos C. Contreras Ibáñez

Dra. Irene Silva Silva

Mtro. Víctor G. Cárdenas González

| Noviembre, 2014

Índice

Resumen, 1

Introducción, 11

El Estado del Arte, 15

1. El contexto

- 1.1 ¿Quiénes son inmigrantes?, 27
- 1.2 Fronteras e Inmigración en México, 28
- 1.3 Inmigrantes ¿Cuántos son, de dónde vienen?, 29
- 1.4 Inmigrantes, su distribución en el territorio mexicano, 32
- 1.5 Inmigrantes: su edad y sexo, 34
 - 1.5.1 Inmigrantes, sus condiciones de vida, 35
- 1.6 Inmigrantes, Distancia social y Discriminación, 43
- 1.7 Estudiantes inmigrantes en a nivel Superior en México, 52
- 1.8 Los estudiantes universitarios extranjeros, el caso de la UAMI, 53

Capítulo 2

2. Estereotipos de calidez y competencia, distancia social y emociones

- 2.1 Acercamiento al origen del término distancia social, 58
- 2.2 La distancia social y sus causas, 59
- 2.3 Las definiciones de estereotipos y su clasificación, 60
 - 2.3.1 La orientación social cognitiva de los estereotipos, 63
 - 2.3.2 La categorización social y su efectos, 64
 - 2.3.3 Ese viejo estereotipo, la permanencia de las creencias, 66
 - 2.3.4 Los estereotipos, su certeza, 69
 - 2.3.5 Relación entre estereotipo, prejuicio y discriminación, 70
 - 2.3.6 Estereotipos de calidez y competencia, 71
 - 2.3.7 Estereotipos implícitos, 74
 - 2.3.8 Procesos automáticos, 75
 - 2.3.9 Hipótesis del contacto, 79
- 2.4 Racismo moderno e implícito, 80
- 2.5 Emociones, 84
 - 2.5.1 El papel del afecto y las emociones en la racionalidad humana, 86

Capítulo 3. Estudio 1, mecanismos explícitos

3. Método

- 3.1 Planteamiento del problema, 92
- 3.2 Preguntas de investigación, 93
- 3.3 Hipótesis, 93
- 3.4 Objetivos, 94
- 3.5 Variables, 95
 - 3.5.1 Definición de variables, 95
- 3.6 Diseño de la investigación, 97
- 3.7 Participantes, 98
- 3.8 Instrumentos, 98
- 3.9 Procedimiento, 102

Capítulo 4.

4. Resultados y discusión

- 4.1 Resultados, 104
- 4.2 Discusión, 117

Capítulo 5

Estudio 2. Mecanismos implícitos

- 5.1 Planteamiento del problema, 121
- 5.2 Preguntas de investigación, 123
- 5.3 Hipótesis, 124
- 5.4 Objetivos, 124
- 5.5 Variables, 125
 - 5.5.1 Definición de variables, 125
- 5.6 Diseño de la investigación, 127
- 5.7 Participantes, 128
- 5.8 Materiales, 128
- 5.9 Diseño experimental, 133
- 5.10 Procedimiento, 134

Capítulo 6.

Resultados y discusión

6.1 Resultados, 138

6.2 Discusión, 151

Discusión general, 160

Referencias, 172

Anexos, 175

*Debes estar preparado para arder en tu propio
fuego ¿Cómo podrías renacer sin antes haberte
convertido en cenizas?*

Friedrich Nietzsche

A la memoria de María de Lourdes Narváez

Mi madre

Dedicada a:

Lynette, Jesús, Abigail, Lourdes
Con amor

Agradecimientos:

Quiero reconocer en primer lugar la asesoría y los buenos consejos de Irene Silva que apoyaron la construcción de este documento y agradecer la confianza de Víctor Cárdenas. Además de agradecer a los profesores que han sido pieza fundamental para mi desarrollo dentro del complejo rompecabezas que conforma a la Psicología Social en su conjunto muchas gracias.

Mis más sinceras gracias al equipo que conforma al Seminario de Investigación de Kurt Lewin quienes me han abierto todas las puertas para las cuales han tenido una llave.

También quiero reconocer a Rolando Díaz-Loving y al equipo de investigación en Psicología Social y Ambiental de la FP, UNAM quienes me han permitido trabajar con ellos y de quiénes siempre he recibido apoyo moral.

Muchas gracias a las personas que me apoyaron a recolectar los datos de mi investigación: Mariliz Escudero, Beatriz Quintero, Araceli León, Gabriela Cruz y Beatriz Miranda para las encuestas y a esta última en especial porque además me apoyo en la recolección de datos en el experimento. Conjuntamente quiero reconocer los esfuerzos de la próxima extensión de este trabajo, gracias Brenda Fierro por recolectar los datos en Baja California Norte, gracias Yessica de Jesús por los datos de Tabasco.

Gracias a mis amigos de carrera y de vida que me han acompañado en este largo camino, con cariño especial para: Gaby, Araceli, Lupita, Carolina, Andrés, Tania, Anadxhellií, Mariliz, Bety, Yazmín, Anayeli, Aide, Jenifer, Cintia, Ivette Carolina, Mauricio, Adriana, y muchas otras personas que siempre han estado ahí. Juan, Sarahi, Brenda y Yessica que vinieron desde lugares lejanos a darme el empujón que mi hacía falta gracias por su valiosa amistad.

Además de los asesores oficiales hay otros que no lo son y a quienes hay que reconocer como tal, Christian Cruz este trabajo no sería lo que es sin ti, muchas gracias por apoyarme de todas las formas posibles en las que se le puede apoyar a una persona.

Por último quiero extender mis más profundos agradecimientos a Carlos Contreras de quién he aprendido mucho más de lo que está plasmado en estas páginas, tanto de forma profesional como personal. Gracias por ser la persona correcta en el momento correcto, por retarme a trabajar por encima de lo que yo creo que son mis capacidades e impulsarme a llegar a lugares insospechados, pero sobre todo por permitirme elegirte y elegirme una y otra vez. Gracias por ser maestro y amigo.

RESUMEN

El tono de la piel ha adquirido significados específicos que nos permiten hablar de un conjunto de estereotipos que eventualmente se transforman en desigualdades sociales en el contexto de la migración internacional (De Lauretis, 1991). En la actualidad se sabe que la activación de estereotipos puede ser el resultado de dos procesos diferentes: (1) un proceso controlado relativamente lento y de recursos dependientes, nombrado mecanismo explícito y (2) un proceso automático que es relativamente rápido, y a menudo incontrolable nombrado mecanismo implícito (Strack y Deutsch, 2004). La evidencia empírica ha encontrado que el grado de racismo implícito, sirve para pronosticar diferencias en sus percepciones y reacciones respecto a los demás en función de la raza (Dovidio, 1997).

Conjuntamente el modelo que hace referencia a los estereotipos de calidez y competencia el cual predice cómo los grupos están "ordenados" en una sociedad, y muestra un panorama de las formas de inclusión o exclusión que podrían sufrir (Fiske, Xu, Cuddy, y Glick, 1999). El modelo produce cuatro grupos, dos son valorativamente consistentes: altos en calidez y en competencia (estos grupos son admirados) o bajos en calidez y en competencia (estos grupos son marginados en el mejor de los casos) y dos que son valorados de forma inconsistente: altos en calidez pero bajos en competencia (estos grupos generan sentimientos de lastima) o bajos en calidez pero alto en competencia (estos grupos son percibidos como los enemigos, generando sentimientos envidia).

Aunado a esto los estados afectivos afectan a los sesgos atributivos que se realizan en términos de percepción social, probando que el estado de ánimo facilita el acceso a la información, y la disponibilidad diferencial de informaciones positivas frente a las negativas (Morales, Moya, Gaviria y Cuadrado, 2007). Con estos antecedentes, esta investigación tomó como referencia al modelo de estereotipos nombrado calidez y competencia en dos momentos, el primero de ellos hice referencia a los mecanismos explícitos (estudio 1) y el segundo a los mecanismos implícitos (estudio 2). El estudio 1 se trató de en un diseño cuasi-experimental 2 (mexicano o inmigrante) x 3 (tono de la piel: caucásico,

moreno/latino, afro-descendiente) se encontró diferencias intergrupales en cuanto el estereotipado de calidez y competencia y los grados de distancia social asociados con el grupo presentado, además un modelo de regresión que explica la relación causal entre el estereotipado de baja calidez y actitudes. El estudio 2 se trató de experimento factorial 2x4 de medidas repetidas en donde utilizaron medidas de asociación implícita (IAT) para conocer el estereotipado de calidez y competencia implícito/automático que se tienen sobre los inmigrantes caucásicos, morenos/latinos y los afro-descendientes, intentando transformarlos mediante 2 (emoción: desesperanza o esperanza) x 4 (información recibida alta calidez/alta competencia, alta calidez/baja competencia, baja calidez/alta competencia, baja calidez/baja competencia), En el estereotipado explícito los resultados de la evaluación muestran solamente efectos principales de la prueba ANOVA derivado del tono de la piel $F=4.23(\text{sig}=.015)$ siendo los inmigrantes morenos estereotipados como más competentes que el grupo caucásico.

En el análisis de pruebas t-student de las pruebas IAT se encontraron diferencias significativas del IAT latino versus caucásicos, siendo los morenos estereotipados con baja-calidez ($t=-4.635, p=.000$), además los caucásicos fueron estereotipados implícitamente con alta-competencia ($t=-3.725, p=.000$). En el análisis de la prueba IAT de afrodescendientes versus caucásicos se encontraron diferencias significativas siendo los caucásicos estereotipados con alta-competencia ($t=-1.956, p=.043$) y con alta-calidez ($t=-2.197, p=.30$). Mientras que los afrodescendientes fueron estereotipados con baja-calidez ($t=-2.125$ gl. 117 $p=.036$).

Para poner a prueba los efectos de las manipulaciones experimentales sobre el estado afectivo y la recepción de información se llevó a cabo varios análisis de varianza factorial (uno para cada variable dependiente), utilizando el pre-test como covariable. Los resultados de las evaluaciones muestran solamente efectos principales derivados del estado afectivo en los siguientes análisis:

Baja-competencia morenos $F=2.986$ (sig.=.007;g.l.=2,118).

Baja-calidez afrodescendientes $F=2.986$ (sig.=.007;g.l.=2,118).

Alta-competencia afrodescendientes $F=6.376$ (sig.=.013;g.l.=2,118).

Baja-competencia caucásicos $F=5.92$ (sig.=.017;g.l.=2,118).

El estado afectivo desesperanza provocó asociaciones implícitas más rápidas que las de esperanza.

En el resultado de los estereotipos explícitos podemos notar que los inmigrantes morenos son asociados fuertemente con adjetivos de alta-competencia (Trabajador, Competente), no se encontraron diferencias significativas que denoten estereotipos racistas hacia los afrodescendientes. Por el contrario en el análisis de los estereotipos implícitos muestra diferencias claras, en cuanto al modo en el que se perciben estos grupos por el tono de su piel, es decir, las características de alta-calidez (Cariñoso, Tierno) y alta-competencia (Trabajador, Competente), son asociados fuertemente al grupo caucásico, encontrando diferencias significativas entre este grupo y el afrodescendiente, es decir, los afrodescendientes inmigrantes fueron asociados más rápidamente con adjetivos de baja-competencia (Mediocre, Conformista) y sobre todo con baja-calidez (Rudo, Violento). Mientras que el grupo moreno fue asociado con adjetivos que denotaban baja-calidez.

Las diferencias entre los resultados de los mecanismos explícitos e implícitos parecen ser discrepantes, en este caso particular de los estereotipos pueden divergir de una serie de razones, incluyendo la deseabilidad social (Olson, Fazio y Hermann, 2007), la rapidez y la diferencia de formato en la que se contestan la forma de estereotipado implícito como explícito (Karpinski y Hilton, 2001), o la exposición a estímulos inconsistentes o información que no es procesada de forma consiente (Rydell, McConnell, Mackie y Strain, 2006).

Los resultados del diseño experimental, muestran que los participantes que fueron primados de un estado afectivo de desesperanza accedieron a la información

estereotípica más rápidamente que el grupo control, la explicación de este proceso tiene su respuesta en el sesgo de anclaje (Bodenhausen, Gabriel y Lineberger, 2000) en donde, en búsqueda de certeza las personas acceden a sus conocimientos previos sobre ciertos grupos sociales, para saber qué esperar de ellos. Sin embargo, esta ruta rápida de mecanismos implícitos más emociones negativas podría aumentar la propensión de cometer actos discriminatorios.

Palabras clave: Distancia social, calidez y competencia, estereotipos, inmigrantes, tonos de piel, emociones, mecanismos explícitos e implícitos.

INTRODUCCIÓN

En una sociedad como la nuestra, multicultural, contemporánea y cálida, parece que no es permisible hacer distinciones entre grupos, la intolerancia ya no tiene cabida y menos aún si nos referimos a temas raciales, parece ser que no existen ideas estereotípicas que nos mantenían alejado de nosotros mismos y *de los que vienen de fuera*. Esta idealización ha llegado a tal grado en el cual no se producen en nuestro país investigaciones (al menos en las universidades públicas UNAM, UAM, IPN no sean realizado investigaciones al respecto en diez años) relacionadas con xenofobia, racismo o distancia social. Por esas mismas razones, es valioso pensar en una investigación en estos tiempos en los que nos denominamos socialmente maduros una investigación que se atreva a preguntarse: ¿Los mexicanos tienen ideas estereotípicas raciales? ¿Los mexicanos tienen ideas estereotípicas hacia los inmigrantes? ¿El tono de la piel es sigue siendo una fuente de distinción? ¿Preferimos a ciertos grupos versus otros por características físicas superficiales? La respuesta ideal debería de ser no.

Se ha descuidado nuestra relación con las personas que por diferentes razones dejan su país para vivir en el nuestro (inmigrantes) asumiendo que es positiva, aunque impacten esferas de nuestra vida tan importantes como la demográfica, económica, cultural, y política y que pese a que México no es un país de inmigrantes, el número de personas que viven en nuestro país sea quintuplicado en los últimos cien años (INEGI, 2010).

Los mexicanos parecen tener clara la idea de distancia social ya que a nivel nacional el 27% no aceptaría vivir con un extranjero, sin embargo, las cifras cambian dependiendo el estado encuestado. En seis regiones del país, el rechazo a compartir el hogar con una persona extranjera es superior al promedio nacional (Chiapas-Guerrero-Oaxaca 38%, Campeche-Quintana Roo-Yucatán 37%, Hidalgo-Morelos-Puebla-Tlaxcala 32%, Durango-San Luis Potosí-Zacatecas y Tabasco-Veracruz 31% y Aguascalientes-Guanajuato-Querétaro 28%). En contraste, la aceptación es superior al promedio nacional en Colima-Jalisco-

Michoacán-Nayarit (67%), Distrito Federal-Estado de México (66%), Baja California-Baja California Sur (64%) y Tabasco-Veracruz (59%) (INEGI, 2010).

Es importante apuntar que la mitad de los extranjeros que viven en México son menores de 15 años (INEGI) y que un 30% (ARNUR; 2009) de ellos se encuentran en situaciones relacionadas con la educación siendo los principales problemas a los que se enfrentan: 1) falta de lugares o espacios disponibles; 2) no reconocimiento del FM3; y 3) falta de recursos económicos. Siendo aún más curioso que los inmigrantes que presentan estos problemas comparten una característica en particular: el tono de piel.

La población refugiada del Congo y de Haití declara que sus hijos habrían sido discriminados por parte de sus compañeros de escuela y maestros. Los niños han recibido comentarios xenófobos relacionados con su color de piel, su estatura o haciendo referencia a sus capacidades mentales (ACNUR, 2009).

De igual forma, la población encuestada por la ACNUR (2009) manifiesta que los maestros les prestan menos atención a los niños africanos, son poco pacientes con ellos y no los incluyen debidamente en todas las actividades comunes de la clase. A pesar de que todos los niños refugiados, con excepción de los refugiados de origen africano y haitiano, no reportan incidencias de discriminación, en todos los casos los padres confirman que sus niños no son (o muy raras veces) invitados a las fiestas o los cumpleaños de sus compañeros de clase; que no reciben llamadas telefónicas de parte de sus compañeros; que rara vez son visitados en sus casas por otros niños. En estos casos, la actitud de los niños mexicanos, la de sus padres y la de los maestros no se describe como hostil, sino más bien como indiferente.

Al parecer estamos viviendo un tipo de racismo sutil e implícito, y por esta misma razón parece permisible utilizar acercamientos metodológicos que midan los mecanos implícitos, y es por esta razón por la cual esta investigación se apoyará en la cognición social implícita y en el método experimental para conocer los

estereotipos que se tienen sobre los extranjeros tomando como referencia el tono de su piel.



EL ESTADO DEL ARTE

*Si supiese qué es lo que estoy haciendo,
no le llamaría investigación, ¿verdad?*

Albert Einstein

En el recorrido de reflexiones metodológicas y las diferentes formas en la que puede abordar un problema de investigación es pertinente indagar lo que sucede a nivel investigación en otros países y en el nuestro, por esa misma razón en el siguiente apartado es importante mostrar el abanico de saberes que nos conduce a través del camino que las posteriores páginas serán dedicadas a mencionar algunas de las investigaciones las cuales son puntos de partida para el resto de este trabajo de investigación.

Estudios sobre Distancia social

Empezando este recorrido por los estudios de que nos hablan sobre la distancia social cuyos orígenes y primeros trabajos los encontramos en la escuela de Chicago. A casi un siglo de distancia podemos encontrar investigaciones relevantes como la de Nelson & Vanessa (2004), los cuales elaboran reflexiones a nivel macro-social, estos autores destacan la relación que se establece en la sociología entre los conceptos de *distancia social*, *análisis del conflicto* y *violencia social*. Revisando desde los primeros trabajos de Durkheim & Simmel, hasta los de Collins & Grossman, pasando por los indicadores estadísticos que desarrolla Bogardus, para buscar los vínculos conceptuales existentes en ellos. Estos autores plantean la conveniencia de detenerse en las condicionantes estructurales que hacen posible la conformación de la *distancia social*, además de analizar la forma en que se están produciendo los procesos de diferenciación social. También plantean la necesidad de analizar la forma en que los distintos grupos le dan sentido a las nuevas desigualdades sociales, estableciendo los mecanismos simbólicos que estructuran la distancia social. Finalmente, proponen que evaluar el papel de las instituciones políticas a fin de poder establecer cómo median las desigualdades, las relaciones sociales y la conformación de nuevas formas de convivencia, y dónde se establecen principios, que antes eran poco significativos, de ordenamiento social que tienden a transformar el rostro del poder político al reinventar los mecanismos de legitimidad, legalidad y poder.

En una forma de percibir a la *distancia social*, podemos encontrarnos la reflexión de Navalles (2011) quien elabora una reflexión sobre los factores que producen la distancia social y la necesidad de ella entre grupos, además de sus consecuencias, por medio de la dialéctica este autor ensamblo un ensayo que ponía en discusión a diferentes autores que han revisado la sobre este término. Llegando a la conclusión de que la solución no es esa ramplona que dicta que “todos son lo mismo”, sino aquella otra que reconoce las diferencias implícitas en la construcción de esa o cualquier otra relación. Invita a replantear las relaciones permite un entendimiento distinto de cada acontecimiento, confrontándole con esas diferencias tácitas o sutiles que en ocasiones, no permitirían lograr ningún acuerdo, y así incitar a un campo de dominio o exterminio, productos de esa intolerancia hacia lo que podría ser algo cercano, y de lo que se podría aprender, o disfrutarlo.

En este mismo sentido pero con un enfoque cuantitativo Nan (2007) explora la influencia de la *distancia social* sobre las respuestas individuales a los mensajes persuasivos. En su experimento demuestra que el impacto persuasivo de un encuadre de ganancia se vuelve más poderoso cuando la gente emite juicios sobre entidades socialmente distantes (exo-grupos) versus entidades próximas (endo-grupo). Por otro lado, el impacto persuasivo de un encuadre de pérdida se mantiene igual a través de los distintos niveles de *distancia social*. En un segundo experimento muestra que el nivel de persuasión de un encuadre social se vuelve más poderoso cuando la gente emite juicios sobre entidades socialmente distantes versus entidades próximas, mientras que el nivel de persuasión de un encuadre individual no es afectado por la distancia social. El experimento provee evidencia que la notabilidad mental de resultados positivos y sociales de una acción se incrementa a medida que la distancia social aumenta, mientras que la notabilidad mental de los resultados negativos e individuales se mantiene a través de los distintos niveles de distancia social.

Estudios sobre los Estereotipos

Siguiendo la línea de trabajo por recorrer podemos empezar a hacer mención sobre los trabajos que refieren al estudio de los estereotipos, este es el caso de Moya & Puertas (2008) quienes relacionan las variables: trabajo, estereotipos prejuicios, actitudes un estudio por encuesta. En la primera parte de ese trabajo se hace una revisión y descripción sobre la situación laboral de las personas inmigrantes en España. En la segunda, se muestran los procesos psicosociales básicos que están implicados en los procesos de estereotipia y prejuicio hacia los inmigrantes, comentando los resultados de investigaciones sobre la percepción que se tiene de los inmigrantes y de la inmigración en España. Por último, se examinan algunas cuestiones relacionadas con el proceso de aculturación que sufre la población inmigrante y se analizan algunos datos relacionados con la percepción que tienen los inmigrantes sobre la sociedad española. Las conclusiones principales de su estudio fueron: 1) la relación del prejuicio con las actitudes de aculturación es similar en ambas otras muestras evaluadas; 2) no hay diferencias entre prejuicio manifiesto y sutil en cuanto a la actitud de aculturación que se prefiere para los inmigrantes en cada caso; los niveles altos de ambos tipos de prejuicio siempre se relacionan con la “exclusión”, y los bajos con la “integración” social.

En esta misma línea de podemos retomar una destacada investigación realizada por Goodwin, Gubin, Fiske & Yzerbyt (2000) los cuales hacen referencia a dos formas de estereotipar: (a) por defecto, falta de atención o información, manteniendo una dependencia cognitiva y (b) por su diseño, manteniendo la atención a la información de un estereotipo de forma consistente, con un control explícito. Para confirmar esta hipótesis realizaron una serie de estudios experimentales, llegando a la conclusión de que para diluir los efectos de los estereotipos por defecto es necesario ver las particularidades y no al grupo en conjunto. Por otra parte los estereotipos por diseño (creados) son fácilmente arraigados en las actitudes, y generalmente vienen a reforzar ideas antes establecidas sobre otros grupos.

Además de las referencias antes descritas podemos mencionar el trabajo de Navas (2012) quien realizó un estudio con el objetivo de analizar los estereotipos racistas ante los inmigrantes relacionando variables tales como el sexo, nivel educativo y el hecho de tener experiencias de relación con inmigrantes introducen diferencias en los prejuicios de los adolescentes. En este estudio participaron 1461 adolescentes de entre 11 y 18 años. Ellos respondieron la Escala de racismo moderno. Se observó que la décima parte de los participantes mostraron prejuicios negativos, además, las mujeres incurren menos que los hombres en el prejuicio sutil, que los estudiantes del primer ciclo de Educación Secundaria Obligatoria se muestran más prejuiciosos que los del segundo ciclo y que los prejuicios sutiles se producen en mayor medida en los adolescentes que no se han relacionado con inmigrantes.

Ya entrados en la parte en donde cuestiones fenotípicas tienen que ver con los procesos de estereotipado podemos mencionar también la investigación de Conley (2013) la cual muestra resultados reveladores. Se examinaron los estereotipos de las mujeres en general para después pedirles a los participantes que considerarán solamente a las *mujeres caucásicas*. Los resultados muestran que las mujeres caucásicas son percibidas como atractivas, superficiales, privilegiadas, sexualmente disponibles y de aspecto centrado. Se llegó a la conclusión las mujeres caucásicas están marcadas étnicamente. Y que además son compatibles con las imágenes de los medios sobre estas mujeres.

Siguiendo esta línea podemos encontrar el trabajo de Sedek, Piber-Dabrowska, Maio & Hecker (2011) examinaron si las diferencias individuales en el grado de perjuicio si se asocian con diferentes estilos de razonamiento cuando los objetivos y no-objetivos de perjuicio se procesan en el mismo contexto. Los estereotipos se utilizaron nombres de grupos étnicos específicos y rasgos estereotípicos para definir las relaciones entre los objetos. En el estudio 1 se les pedía a los participantes que relacionaran los grupos étnicos y los estereotipos de forma congruente (afro-descendientes=violentos, por ejemplo). En el estudio 2 se les pedía a los participantes que a los grupos étnicos con estereotipos que no son

congruentes con el estereotipado *natural* de los grupos. Se analizó el tiempo de reacción, la memoria relacional, y el razonamiento transitivo en ambos experimentos. Los resultados de ambos experimentos indicaron que los participantes de con alto prejuicio relacionaban los objetos con los prejuicios más rápidamente que los participantes con bajo prejuicios. Los participantes de alto prejuicio también eran más propensos a mostrar problemas de memoria relacional y el razonamiento sobre las personas no-objetivo. Esta investigación pone en evidencia que el perjuicio podría afectar sustancialmente los procesos de razonamiento transitivo sobre las personas que no son objeto de memoria.

En modelos de ecuaciones estructurales podemos encontrar el trabajo de Curs, Stoop & Schalk (2007) los cuales describen cuatro tipos de amenazas como mediadoras en la relación entre los factores antecedentes (conflicto previo entre los grupos, el contacto intergrupar, las desigualdades de estado, identificación de grupo, el conocimiento sobre el grupo externo y contacto intergrupar) y los prejuicios. Los cuatro tipos de mediación de las amenazas, que influyen en perjuicio acuerdo con theory integrated threat (ITT) son: ansiedad intergrupar, estereotipos negativos, realistas y amenazas simbólicas. En este estudio se proponen dos modelos explicativos alternativos en los que, en primer lugar ansiedad intergrupar y estereotipos negativos median la relación entre las amenazas y prejuicios. Los datos muestran un buen ajuste con el modelo en el que los estereotipos negativos se consideran como una variable mediadora.

Por su parte Fiske, Cuddy & Glick (2001) en un estudio por encuesta la cual fue aplicada en población estadounidense, sobre la percepción de calidez y competencia de diversos grupos de nacionalidades, y la tolerancia que tenían hacia estos mismos grupos. Los grupos son tolerables si son competitivos y son aceptados si son cálidos (entendiéndolo como afectivos), completamente aceptados si son competitivos y cálidos. En cambio sí son fríos (mal humorados) tienden a ser aceptados solamente si son competentes, los grupos que son percibidos como no competitivos y fríos, no son aceptados. Este artículo da cuenta

de la posible explicación de los grandes genocidios, por ejemplo, los judíos no eran percibidos como cálidos ni como competentes con los nazis.

Estudios sobre los Prejuicios

Considerando la cercana relación entre el concepto de estereotipos con otros términos importantes podemos mencionar la investigación de Molero, Navas & Morales (2001) los cuales analizaron los aspectos psicosociales de la exclusión social centrándose, sobre todo, en su relación con la inmigración. Se hizo referencia al prejuicio y la estigmatización, que tienden a justificar la exclusión y mantener el status, así como a los efectos negativos de la exclusión sobre los grupos afectados. Mediante un estudio por encuestas relacionaron las variables, prejuicio y exclusión social. Los resultados manifestaron el rechazo abierto hacia las personas de otras etnias y culturas a los que se considera como inferiores (el prejuicio manifiesto). Por otra parte, se demuestran los frecuentes casos de agresiones hacia inmigrantes reflejados en la prensa, en determinadas circunstancias, este nuevo prejuicio puede llevar a emprender acciones hostiles y discriminatorias hacia los exo-grupos. Los inmigrantes y otros grupos desfavorecidos no sólo soportan la exclusión económica, que les condena a la pobreza sino también una exclusión psicológica y psicosocial que les lleva a ser rechazados o ignorados.

En este mismo tenor Dotsch & Wigboldus (2008) realizaron un estudio en donde se examinó cómo los prejuicios implícitos afectan y la repuesta de los comportamientos automáticos, a través de un estudio experimental. Los participantes (holandeses) estaban inmersos en un entorno virtual en el que se encontraron con personas virtuales (avatares), ya sea con rasgos faciales caucásicos o afro-descendientes. Se demostró que los participantes holandeses en promedio mantuvieron más distancia hacia los avatares afro-descendientes en comparación con los avatares con piel caucásica. Se demostró que los prejuicios implícitos están mediados totalmente por el color de la piel, provocando una mayor distancia interpersonal en los avatares de apariencia afro-descendiente.

En este mismo camino metodológico Trawalter & Shapiro (2008) realizaron una investigación experimental, en la cual ponen a prueba los prejuicios raciales y la inevitabilidad de la discriminación con base en el automatismo y los procesos de cognición social implícita con varias pruebas a nivel fisiológico sobre los procesos implícitos que incluyen la asociación de estímulos. A pesar de la mejora de las actitudes raciales explícitas, muchas personas siguen teniendo prejuicios raciales implícitos negativos. Es decir, asocian de forma implícita a las minorías raciales con conceptos negativos (por ejemplo; muerte, basura) y los adjetivos negativos (por ejemplo: vago, peligroso). Esta investigación encontró que las personas caucásicas tienden a mostrar actividad neuronal en las regiones de la amígdala procesando miedo y ansiedad cuando se les presentan estímulos de personas afro-descendientes.

En la perspectiva intra-sujeto Hodson & Esses (2005) evaluaron los prejuicios étnicos. Determinando que las diferencias individuales relacionadas con las relaciones intergrupales (orientación de dominancia social, el autoritarismo de derecha) y el estilo cognitivo (necesidad personal de estructura, la necesidad de la cognición) fueron predictivos de estas percepciones. También surgieron las relaciones sistemáticas entre las diferencias individuales entre los grupos y estas percepciones.

Estudios en Cognición Social Implícita y grupos

Por el lado de los mecanismos implícitos podemos mencionar el trabajo de Johnston (1996) quien muestra en sus investigaciones que a pesar de los éxitos recientes de laboratorio, y en la demostración de cambio de estereotipo en respuesta de una información recibida, los estereotipos siguen siendo resistentes al cambio o modificación. En este estudio se empleó una metodología de recopilación de información, en el que los perceptores pudieron controlar la cantidad y la naturaleza de la información que recibieron, sobre los miembros de un grupo estereotipado antes de que evaluarán a dicho grupo. Se encontró un sesgo estereotipo y de conservación en la recopilación de información, en

consecuencia, no mostraron ninguna modificación de las creencias estereotipadas existentes.

Juntado los componentes automáticos con cuestiones de etnicidad Johnston, Locke, Giles & Rattray (2006) en base a sus investigaciones de corte experimental consideran que el impacto de la activación de los componentes positivos y negativos de un estereotipo étnico en los juicios de responsabilidad, por comportamientos estereotipados tanto positivos como negativos. En general, la activación estereotipo sesga juicios de una manera estereotipo-consistente, a través de ambos escenarios positivos y negativos. La generalización de estos juicios a la percepción de rasgos más globales se limita a escenarios negativos.

Respondiendo a la pregunta de cómo medir las asociaciones automática está el trabajo de Weyant (2005) quien realizó una adaptación del Test de Asociación Implícita (IAT) para evaluar el grado en que las personas tienen arraigado los estereotipos sobre los hispanos, en particular sobre la inteligencia (asumiendo que hispanos son menos inteligentes que los caucásicos). En una muestra de 41 estudiantes en una universidad en los Estados Unidos mostraron que los tiempos de reacción son mucho más rápidos cuando se enfrentan a asociaciones consistentes con el estereotipo que cuando se enfrentan a las asociaciones inconsistentes con el estereotipo. Además, las puntuaciones en el Test de Asociación Implícita se correlacionaron positivamente con las puntuaciones en una escala de distancia social.

Siguiendo el camino de cómo medir asociaciones Garza & Gasquoine (2013) llevaron a cabo un experimento en donde se asociaban palabras “malas” y “buenas” con diferentes etnias. La muestra fue compuesta por mexicanos que radican en Estados Unidos, los participantes asociaron palabras de forma implícita, hacia dos grupos, uno asociación a un grupo de latinos y otra asociación a grupo de estadounidenses. Se encontraron prejuicios altos al grupo hacia el grupo de estadounidenses, y se encontró una fuerte preferencia hacia el grupo de los latinos (endo-grupo). Este artículo refiere que debido a los resultados

obtenidos, es posible que no se estén midiendo prejuicios individuales sino que también se están midiendo prejuicios culturales y colectivos.

Respondiendo a la cuestión de qué tan validas son entonces las respuestas explícitas Dambrun & Guimond (2004) utilizaron un estudio correlacional (estudio 1) y un diseño experimental (estudio 2). Los resultados del estudio 1 muestran que cuando hay fuertes normas contra los prejuicios, las medidas implícitas y explícitas están significativamente relacionadas de forma negativa. En la manipulación experimental de la satisfacción relativa (RG), se encontraron resultados opuestos de la privación relativa, revelando que cuando aumenta el nivel de prejuicios explícitos (condición RG), aumenta también los prejuicios a nivel implícito.

En este sentido Sassenberg & Wieber (2005) han desarrollado una serie de medidas implícitas de prejuicio basados en esas medidas se calculan a partir de las diferencias de respuesta a los objetos positivos y negativos. Se sugiere que las medidas implícitas de prejuicio también se ven influidos por la relación de uno hacia el grupo interno (es decir, identificación de grupo interno), porque implican endo-grupo y exo-grupo.

Estudios sobre etnicidad

En un estudio realizado por Dovidio & Smith (1997), los participantes (caucásicos) leyeron acerca de un proceso judicial en el que el acusado fue encontrado culpable de asesinar a un oficial de policía caucásico. A algunos se les hizo creer que el acusado era afro-descendiente y a otros, que era caucásico. Los participantes con alto nivel de prejuicio fueron más propensos a recomendar la pena de muerte si el acusado era afro-descendiente. Los participantes con bajo nivel de prejuicio, sin embargo, pusieron en manifiesto un patrón de resultados más complejo, reflejando el racismo moderno: tendieron a ser menos propensos a recomendar la pena capital si el acusado era afro-descendiente, si se les informaba que un jurado de color también estaba a favor de dicha pena, en cuyo caso se inclinaron más por recomendar pena de muerte si el acusado era afro-

descendiente. En resumen, saber que un jurado de afro-descendiente daba su aprobación a la pena de muerte pareció disminuir su preocupación de ser percibidos como racistas. La implicación es que, cuando las circunstancias permiten que las personas caucásicas tengan una excusa para emitir una respuesta negativa, se vuelven más proclives a discriminar a los afro-descendientes.

En otra ingeniosa demostración de este sesgo (específicamente en el contexto de la interpretación de información), Jeff Sotone et al., (1997) hicieron que un grupo de estudiantes echan la transmisión de un partido escolar de baloncesto. A algunos les hizo creer que un jugador en particular era caucásico; los demás creyeron que era afro-descendiente. Tras escuchar el partido, se les pidió a todos los estudiantes que evaluarán los desempeños de ese jugador durante el encuentro. De manera consistente con los estereotipos raciales, los estudiantes que creyeron que el jugador era afro-descendiente aseveraron que había jugado mejor y más atléticamente, por otro lado afirmaron que el desempeño de los jugadores caucásicos se debía a características de inteligencia y dinamismo.

También Telzer & Vazquez (2009) hacen referencia a cuestiones similares, dando a notar que cada vez más la el tono de la piel se percibe como una característica sobresaliente que afecta a las experiencias de vida y bienestar psicológico. Sin embargo, poco se sabe acerca de cómo el tono de piel afecta la salud emocional de los latinos. En este estudio se examinó el tono de la piel se refiere a la auto-percepción del inmigrante en mujeres latinas universitarias nacidas en Estados Unidos. Los resultados indican que las participantes latinas inmigrantes de piel oscura tienden a tener peores niveles de auto-percepción *versus* sus compañeros nacidos en Estados Unidos, incluyendo baja autoestima, sentimientos de inferioridad y deseo de cambiar el tono de su piel para que sea más ligero. Tanto la socialización racial y la identidad étnica sirven para amortiguar a las mujeres latinas de las auto-percepciones negativas asociadas con la piel más oscura. Estos hallazgos sugieren que el tono de la piel puede ser un factor de riesgo particularmente central para el bienestar de las latinas inmigrantes, y la

socialización racial y la identidad étnica puede servir como factores protectores importantes.

En un estudio en el cual se toma en cuenta las relaciones personales Aberson, Porter & Gaffney (2008) examinaron el papel de las amistades en estudiantes caucásicos que tenían amigos cercanos hispanos y afro-descendientes. Los participantes completaron cuestionarios de medidas implícitas y explícitas, además de un cuestionario amistad. La amistad se asoció con las actitudes implícitas, los resultados indican que los participantes caucásicos tienen preferencia hacia sus amistades hispanas vs sus amistades afro-americanas. La amistad no influyó en las actitudes implícitas. Los autores discuten los resultados en relación sobre la hipótesis de contacto ante los resultados.

En un estudio mexicano que contribuye a dar un espectro de lo que lo pasa en nuestro país podemos encontrar que Cruz (2010) hace referencia a este conjunto de representaciones que cae sobre la población inmigrante en la cual se muestra el modo en que las expresiones del cuerpo enculturado (etnicidad, género y nacionalidad) operan como estereotipos en el proceso migratorio, desde la perspectiva de este trabajo se entiende el racismo cultural como un sistema de diferenciación orientado por representaciones expresadas en prácticas que excluyen, inferiorizan y menosprecian en este caso a la otra migrante. El resultado de este estudio cualitativo fue la visualización a la desigual indígena/mestizo apunta a la condición étnica de las migrantes a partir de los contenidos significativos del "ser indio" en México.

CAPÍTULO 1

EL CONTEXTO

Migrar es, en efecto, perder idioma y casa, es ser definido por otros, ser invisible o peor aún ser el blanco; es experimentar cambios profundos en el alma. Sin embargo, quien migra no sólo se transforma por lo que hace sino que transforma su mundo. Los migrantes pueden ser mutantes, es de tal hibridación que la novedad emerge.

Salman Rushdie

1. ¿QUIÉNES SON INMIGRANTES?

Atendiendo a la definición de diccionario, migrar significa simplemente salir de un lugar para instalarse temporal o definitivamente en otro. No ofrece más connotaciones y se podría ajustar a viajar, residir, o mudarse. Así, podríamos calificar a los jubilados en busca de condiciones climáticas favorables, los turistas de en busca de exotismo, o los estudiantes de migrantes en busca de formación Solé (2002). De la misma manera, cabría hablar de migraciones de trabajadores en busca de sustento o, simplemente, en busca de posibilidades de acceso a mejores condiciones de vida, tanto materiales como de desarrollo individual.

Cabe aclarar que cuando una persona deja el municipio, el estado o el país donde reside para irse a vivir a otro lugar se convierte en un emigrante, pero al llegar a establecerse a un nuevo municipio, estado o país, esa misma persona pasa a ser un inmigrante así lo refiere el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2010).

El impacto social de la inmigración (Solé, 2002) debe leerse desde múltiples variables: demográficas (modifica la estructura y la densidad de población de los países de destino y de origen); económicas (benefician a la vez a ambas estructuras sociales, la primera a través del trabajo directo y la segundo a través de las remesas); culturales (en un movimiento de ida y vuelta de la incorporación de tradiciones, valores y pautas de conductas individuales y colectivas); políticas (ampliación del concepto de democracia, ciudadanía, participación, gestión de conflictos), y desarrollo de la corresponsabilidad solidaria de personas unidas por un mismo proyecto de futuro: el desarrollo de valores democráticos contra las desigualdades económicas y sociales de los países de origen.

1.2 FRONTERAS E INMIGRACIÓN EN MÉXICO

Pese a que México es primordialmente un país de emigración internacional; el grupo de los nacidos en otro país ha desplegado una tendencia creciente. Por el territorio nacional han desfilado grupos de italianos, ingleses, franceses, chinos, coreanos, japoneses, españoles, libaneses, argentinos y estadounidenses, entre otros (INEGI, 2010).

México ha sido por décadas terreno de paso de migrantes centroamericanos y caribeños que se dirigen hacia el vecino país del norte. Si bien algunos de ellos ingresan al país con la documentación legal necesaria, una parte de ellos lo hace sin disponer del respaldo y seguridad que ofrecen las visas expedidas por el gobierno mexicano. El Instituto Nacional de Migración (INM), a través de sus registros administrativos, informa mensualmente de las entradas y salidas de población en México. Estadísticas preliminares del año 2004 del INM muestran que por la frontera sur ingresaron al país de manera autorizada 1.4 millones de personas, mientras que 204 mil fueron detenidas por no contar con documentos que acrediten su estancia autorizada en el país, en su mayoría éstas proceden de Centroamérica (INEGI 2010).

En otros datos el INEGI (2010) refiere que México y los Estados Unidos de América comparten una larga frontera de 3 152 km, los vínculos entre ambos países cubren múltiples campos. En su más amplio sentido social, la frontera constituye una región que abarca el espacio geográficamente limitado por la extensión empírica de los procesos de interacción entre las personas que viven en uno y otro lado de la frontera. Sin embargo, su delimitación obliga a utilizar referentes espaciales básicos, en este caso: el municipio. Tuirán & Avila (2002) definieron cinco franjas o contornos municipales fronterizos: la primera la conforman los 38 municipios situados en los límites territoriales con EUA a lo largo de toda la línea fronteriza, la segunda está conformada por los 46 municipios contiguos a los fronterizos, la tercera está estructurada por 52, al igual que la

cuarta; y finalmente la quinta por los 86 municipios que comprenden el resto del territorio de los 6 estados colindantes con los EUA.

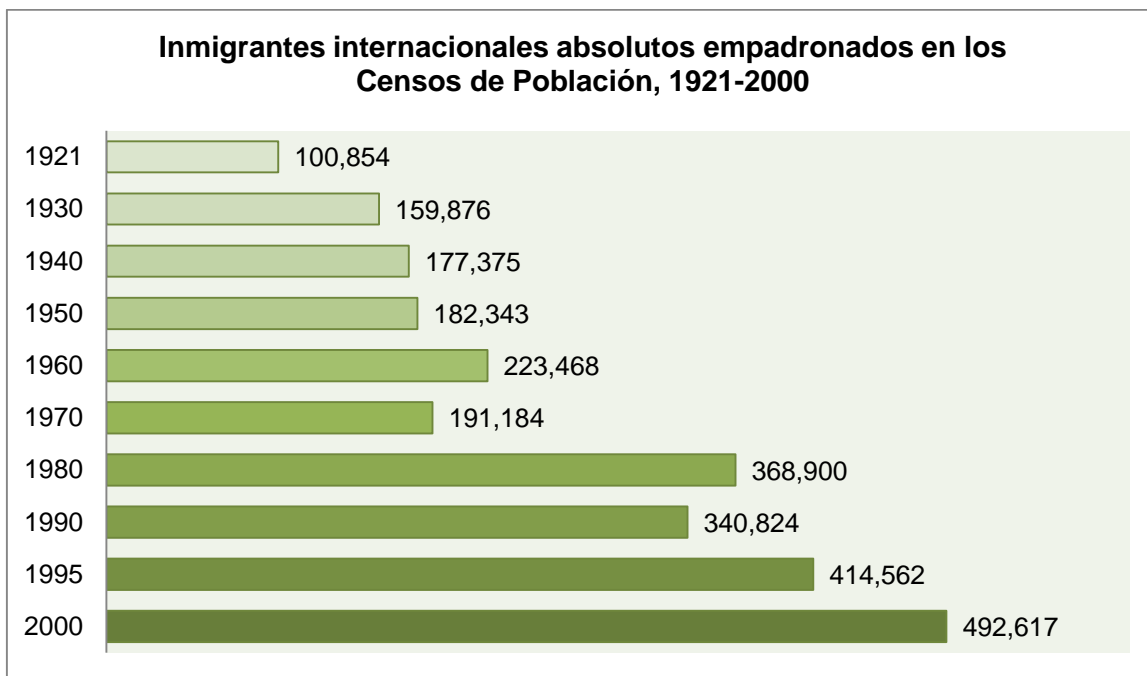
Casi medio millón de personas que declararon como lugar de nacimiento en el 2000 un país diferente de México; 134 mil, que equivale a más de un cuarto de los inmigrantes internacionales, residen en esta zona del territorio mexicano y la mayor parte de ellos (96.1%), declaró como país de nacimiento a los EUA. Por otra parte, 38.9% de los extranjeros radicados en esta franja fronteriza vive en algún municipio correspondiente a Baja California, principalmente en Tijuana y Mexicali. En Juárez, Chihuahua vive otro 25.7% de este grupo de población según datos del INEGI en el 2010.

1.3 INMIGRANTES, ¿CUÁNTOS SON, DE DÓNDE VIENEN?

A pesar de que el tema de los extranjeros en México, en términos numéricos, se refiere a un grupo minoritario; se dispone de información relativa a variables sociodemográficas y económicas útiles para la elaboración de un perfil amplio sobre ellos. La información sobre la población extranjera residente en México comienza a generarse desde los inicios de la historia censal de este país (1895). De acuerdo con lo anterior, los datos disponibles derivados de la pregunta lugar de nacimiento permiten establecer un análisis evolutivo de la inmigración internacional en México.

En la imagen 1 se puede observar el ritmo al que cambiaron las cifras desde 1921 hasta el más reciente censo en el año 2000; el monto de los nacidos en el extranjero pasó de cerca de 101 mil a casi medio millón respectivamente; es decir, en casi un siglo de levantamientos censales en México, el incremento que registró esta población equivale aproximadamente a 392 mil efectivos, que representan 79.5% de los extranjeros residentes en México en el año 2000.

Imagen 1



FUENTE: **INEGI**. Estadísticas históricas de México, Tomo I, 1999. XII Censo General de Población y Vivienda 2000. Tabulados Básicos. Conteo de Población y Vivienda, 1995.

Esto es, el transcurso de casi 100 años la población de origen extranjero residente en México se multiplicara por cinco, pues por cada nacido en otro país que se contabilizó en el censo de 1921, en el del 2000 se identificaron poco menos de cinco inmigrantes internacionales absolutos; de ello se desprende el lento crecimiento de esta población en nuestro país y lo poco significativa que resulta cuando se le compara con la población total de México. Es conviene recordar que, los datos de llegada de extranjeros no tienen referencia temporal; es decir, sólo hacen referencia al censo de inmigrantes que se contabilizan al año, sin preguntarles el año de ingreso al país, la evolución de la cual da cuenta cada uno de estos censos puede variar, puesto que son afectados por la mortalidad de los inmigrantes absolutos; así como por el periodo o año de referencia implícito en dichos datos. Cabe mencionar que estos datos nos hablan solo de los residentes permanentes en nuestro país.

Entrando en el terreno de migrantes de *paso*, hay que destacar que en las últimas dos décadas, México ha cobrado importancia como territorio de paso para diversos flujos migratorios que utilizan nuestro país para entrar de manera irregular a Estados Unidos. Según los registros del Instituto Nacional de Migración (INM), los nacionales de Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua, constituyen entre 92% y 95% del total de los alojados en las estaciones migratorias (2005-2010), los que representan la mayor parte de la migración de tránsito irregular por México hacia Estados Unidos.

La migración centroamericana de tránsito irregular por México hacia Estados Unidos, confluye en las zonas de la frontera sur mexicana con una intensa vida transfronteriza que existe desde hace más de 100 años con Guatemala, a través del comercio local, los cruces continuos de visitantes, la entrada de trabajadores temporales, así como de algunos turistas. En este entorno, también se registran en la actualidad un conjunto de actividades no deseadas como el tráfico de migrantes, la trata, la tala clandestina y el trasiego de drogas y otras mercancías ilícitas. De esta forma se produce un doble sistema de la seguridad pública, nacional y en el propio desarrollo regional.

Según los registros de la COMAR (periodo 2002-2010) la entrada de migrantes extranjeros que ingresaron a México de forma documentada fueron 19.7 millones, y 70.1 miles de forma indocumentada (INM, 2011). Porcentaje de las 3 entidades con mayor cantidad de extranjeros alojados en las estaciones migratorias son Chiapas, Tabasco y Oaxaca 61.9%. Los migrantes vienen principalmente de tres países: Guatemala, Honduras y El Salvador a los cuales se alojan en las estaciones migratorias del 90.6%.

La migración centroamericana de tránsito irregular por México hacia Estados Unidos, confluye en las zonas de la frontera sur mexicana con una intensa vida transfronteriza que existe desde hace más de 100 años con Guatemala, a través del comercio local, los cruces continuos de visitantes, la entrada de trabajadores temporales, así como de algunos turistas.

Así mismo no hay que olvidar a los inmigrantes provenientes de otros continente, el XII Censo General de Población y Vivienda (2000) nos refiere que segundo continente en importancia en cuanto al origen de personas nacidas en el extranjero residentes en nuestro país, aporta prácticamente a 1 de cada 10, de este continente destaca España como el país de donde provienen los europeos que vienen a México. Asia, tercer continente en importancia, aporta apenas 2.3% al total.

1.4 INMIGRANTES, SU DISTRIBUCIÓN EN EL TERRITORIO MEXICANO

La distribución en el territorio nacional de la población nacida en el extranjero, es sin duda, de particular interés. Conocer los destinos migratorios de este grupo de población, las entidades donde residen nos acerca a una cartografía específica del asentamiento de estos inmigrantes. Factores geográficos, económicos y culturales, así como elementos asociados a la especificidad de los propios inmigrantes (edad) condicionan la "elección" del destino migratorio.

Como resultado de esto, ha sido posible distinguir claramente tres grupos de entidades donde se asienta la población nacida en el extranjero (INEGI 2010): en el primer grupo residen 8 de cada 10 personas nacidas en el extranjero, está conformado por las 6 entidades fronterizas (Baja California, Chihuahua, Tamaulipas, Nuevo León, Sonora y Coahuila de Zaragoza); e incorpora 4 entidades que tradicionalmente han sido de emigración internacional (Jalisco, Michoacán de Ocampo, Guanajuato y Zacatecas); además del Distrito Federal y los estados de México, Puebla y Chiapas. En este grupo diversos aspectos, como: a) la colindancia geográfica, b) las prácticas culturales específicas del nacimiento de los hijos allende la frontera, c) la decisión gubernamental de apoyo a los exilados sudamericanos para establecerse en el centro del país, d) así como la porosidad en la frontera entre Guatemala y México como puerta de entrada para centroamericanos y las rutas seguidos por éstos hacia los EUA, son elementos objetivos que configuran las pautas seguidas en su distribución territorial.

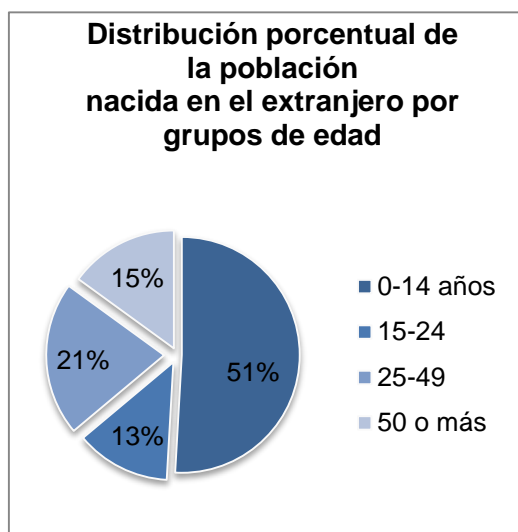
El segundo grupo es integrado por 9 entidades: Morelos, Guerrero, Quintana Roo, Durango, San Luís Potosí, Aguascalientes, Sinaloa, Nayarit y Veracruz de Ignacio de la Llave. Atractivas unas por su historia y la calidad de vida de sus ciudades y otras por su importancia turística.

Finalmente el tercer grupo se integra por los estados de Campeche, Oaxaca, Querétaro Arteaga, Colima, Yucatán, Hidalgo, Baja California Sur, Tabasco y Tlaxcala. Los estados de Yucatán, Campeche, Tabasco e Hidalgo además de contar con diversos atractivos históricos forman parte de la ruta seguida por inmigrantes de diversas nacionalidades en su camino hacia el norte del continente. Oaxaca y Baja California Sur presentan atractivos turísticos, y es sabido desde antaño el asentamiento de extranjeros en éstos.

1.5 INMIGRANTES: SU EDAD Y SEXO

Respecto a la estructura por edad de la población nacida en el extranjero residente en la frontera norte del país, destaca que más de 50% de éstos tienen una edad inferior a los 15 años como se ve en la imagen 2.

Imagen 2



FUENTE: **INEGI**. XII Censo General de Población y Vivienda, 2000

Con facilidad puede reconocerse que, no es lógica ni aceptable una intensidad migratoria de esta magnitud, sobre todo si se trata de un grupo de edad donde no es tan común el fenómeno de la migración. Como consecuencia de los hechos que se forjan debido a la cercanía geográfica y las décadas de interacción entre las poblaciones fronterizas de ambos países, es lógico esperar también, que la información captada en los

El conjunto de extranjeros captado en el censo del año 2000, es particularmente de estructura joven. En comparación con la edad mediana de la población total residente en el país (22 años), la de la población nacida en el extranjero es sensiblemente menores (14 años). Si la población nacida en el extranjero residente en el país fuese de mayor volumen, su impacto en la estructura demográfica de la población total de México sería considerable.

Al considerar el origen de los inmigrantes (INEGI 2010), se observan diferencias muy notables en la edad. Para quienes nacieron en los EUA la edad mediana es de 11 años, mientras que ésta es de 49 años para quienes nacieron en Europa, y

de 39 años para los procedentes de África y Asia. En el caso de la población extranjera procedente de Oceanía la edad mediana es de 32 años. Estas diferencias en la edad se observan claramente en las pirámides de población. Como efecto de su volumen, destaca en la principal, cierto predominio de la población nacida en los Estados Unidos de América, mostrando una concentración de población en niños y adolescentes.

En cuanto a la estructura por sexo de los extranjeros residentes en México en el año 2000, no se perciben diferencias entre uno y otro sexo, la distribución prácticamente mantiene una relación de 1 a 1; esto informa de la influencia en este indicador de los nacidos en los EUA. Sin embargo, se observa cierto predominio masculino entre los nacidos en África, Asia y Europa. Para los nacidos en Oceanía esta relación muestra ligeramente una mayor presencia femenina (INGI 2010).

1.5.1 INMIGRANTES, SUS CONDICIONES DE VIDA

VIVIENDA

Conseguir vivienda en México constituye un problema para muchos inmigrantes. A pesar de que más de la mitad de los encuestados (ACNUR, 2009) nunca han tenido problemas para rentar departamento, 31% de los encuestados manifestó haber sufrido distintas dificultades en cuanto a conseguir vivienda. Los obstáculos principales incluyen el requerimiento de tener una garantía (normalmente los dueños solicitan un depósito de tres meses de renta) y un aval; además, sufrieron discriminación por parte de los dueños (los salvadoreños, guatemaltecos, colombianos y haitianos relatan más experiencias de haber sido rechazados al intentar rentar una vivienda, supuestamente por su nacionalidad); y rentas demasiado altas por la calidad de la vivienda ofrecida.

Como se ha indicado, las familias de los refugiados en México están compuestas de una a diez personas mientras que la familia promedio tiene cuatro miembros. El problema principal dentro de las familias es el subempleo, ya que por lo general, únicamente la mitad de las personas mayores de edad obtienen trabajo remunerado y sólo en un cuarto de los casos el trabajo es regular y de tiempo completo (ACNUR, 2009).

En el momento de la entrevista, 104 refugiados según ANUR en 2009 indicaron tener un empleo remunerado. De las restantes 38 personas sin empleo, cuatro son estudiantes y nueve están jubiladas. Los mayores de edad sin empleo se han visto obligados a dejar de trabajar por tres razones principales: 1) tener niños pequeños y no contar con apoyo para cuidarlos (dos casos); 2) enfermedad que no les permite realizar actividades laborales (un caso de SIDA y dos casos de fracturas); 3) haber sido despedido sin haber encontrado nuevo empleo o nunca haber tenido un empleo remunerado en México por falta de contratación.

TRABAJO

En el ámbito laboral, los extranjeros se desempeñan en más de 25 ocupaciones diferentes. No obstante, se puede resumir que todos los que tienen una especialización universitaria se han desarrollado profesionalmente en su respectivo ámbito de capacitación. De hecho, no se observa una desvaloración del capital académico. Por ejemplo, de los encuestados por la ANUR (2009), todos los que han estudiado medicina, odontología, derecho, educación física, arquitectura, enfermería o fotografía se desempeñan en sus respectivos campos profesionales.

Aquellos que no tienen especialización escolar o estudios avanzados reportan haber encontrado más problemas laborales. Los hombres de este grupo de refugiados han tenido que trabajar como albañiles, pintores, electricistas, plomeros, técnicos, personal en restaurantes o vendedores. Las mujeres, por su lado, encuentran trabajo como personal doméstico y también como vendedoras o ayudantes en restaurantes (ACNUR, 2009).

La escolaridad también influye directamente si el trabajo es regular y de tiempo completo o irregular y de tiempo parcial. La mayoría de los que cuentan con estudios universitarios tienen un trabajo de tiempo completo con seguro social. Los restantes no tienen un empleo estable o continuo. Algunos indican haber cambiado por lo menos de tres a cinco empleos en el transcurso de tres años y verse obligados a tener dos empleos para generar un ingreso que les permita cubrir sus gastos y tener un estándar de vida adecuado. Las razones para cambiar empleo normalmente son la terminación del trabajo o despido.

El problema más grave para todos los refugiados después de su llegada a México ha sido identificar posibilidades laborales y encontrar el primer empleo. Más de la mitad de los refugiados comentan que es difícil encontrar trabajo en México (ACNUR, 2009). El primer empleo percibido como satisfactorio se consigue de unos cinco a once meses después de ser reconocido como refugiado. Las dificultades principales para encontrar trabajo, como definidas por los refugiados, son el nivel de desempleo en México, la discriminación hacia los extranjeros (obstáculo descrito principalmente por los centroamericanos) el no-reconocimiento de los documentos de identidad, la discriminación por edad, y el desajuste entre las capacidades actuales y las requeridas en México. La falta de dominio del español no se menciona como un factor importante por los refugiados no hispanohablantes.

Los refugiados de Asia y del Medio Oriente, así como la población refugiada que vive fuera de la Ciudad de México, reportan menos obstáculos y menores experiencias negativas en cuanto al empleo y el ingreso. Entre quienes reportan tener un empleo satisfactorio se encuentran los que viven en el Estado de México, Puebla, Quintana Roo y Tijuana. Ellos coinciden en que las posibilidades de trabajo fuera del Distrito Federal son mayores, que el costo de vida es menor y que la actitud de los mexicanos hacia los extranjeros es más positiva. La mayor calidad de vida fuera de la capital se atribuye también a una menor competencia y la fuerte presencia de industria que absorbe un mayor número de empleados.

No obstante, las ventajas de vivir en otros estados de la República mexicana son desconocidas por los refugiados que habitan en el Distrito Federal. Algunos refugiados expresan la falta de cualquier conocimiento o interés en las posibilidades de vida en los estados y, también, el no considerar la migración hacia otros estados como una solución para sus problemas laborales y/o de ingreso. Por otro lado, es importante mencionar que existen dos perspectivas generales que nos ayudan a entender mejor la migración internacional, una se basa a nivel micro y la otra a nivel macro. La primera tiene que ver con la toma de decisiones individuales estudiadas por actores racionales que buscan mejorar su bienestar al trasladarse a lugares donde la recompensa por su trabajo es mayor que la que pueden obtener en su país en una medida suficientemente alta como para compensar los costos tangibles e intangibles que se derivan del desplazamiento. Se trata, por lo tanto, de un acto individual, espontáneo y voluntario basado en la comparación entre la situación actual del actor y la ganancia neta esperada que se deriva del traslado, resultado de un cálculo de rentabilidad.

A nivel macro la migración es causada por la oferta y demanda de mano de obra, así como por las diferencias salariales que se generan por la condición económica de cada país. La migración corresponde a una causa directa de los países además de la interrelación cercana de los mercados.

El tono de la piel se ha identificado como un detonador de estereotipos es el problema primordial para los refugiados de origen africano. En este contexto ellos reportan experiencias negativas en el ámbito laboral más dificultades de conseguir trabajo; en las relaciones con vecinos. También, el hecho de que en algunas ocasiones hayan sido engañados o el de haber pagado un precio más alto que los mexicanos por algún objeto es cuestión únicamente atribuible a su tono de piel (ANUR, 2009).

SALUD

Un 55% de los refugiados (ACNUR, 2009) reportan gozar de muy buena o buena salud. Sin embargo, un tercio de los refugiados enfrentan serios problemas de salud o sufren enfermedades crónicas. Entre las dolencias más frecuentemente reportadas se encuentran: gastritis, colitis o dolor constante del estómago (46%), problemas cardiovasculares (27%), migraña (45%), dolor en el cuello o la columna (53%). Más de 70% de los refugiados reportan constante sufrimiento de estrés y tensión, mientras que 56% admite sufrir depresión. Finalmente un 10% de los refugiados declara padecer hipertensión, problemas dentales, alergias, diabetes y cáncer.

En general las mujeres evalúan su estado de salud como peor en comparación de los hombres y las condiciones descritas arriba se reportan más frecuentemente por mujeres que por hombres. En cuanto a las experiencias por nacionalidad, los haitianos, los congoleños, los salvadoreños y los guatemaltecos reportan más problemas de salud. Entre estas nacionalidades también se encuentran aquellas personas que han tenido más dolencias antes de llegar a México.

La tendencia más pronunciada en casos de enfermedades es la de no buscar asistencia médica. Un 75.4% indica que utilizaría los servicios médicos en caso de necesidad pero sólo la mitad ha acudido con ayuda profesional y únicamente en casos de emergencia. Las principales razones argumentadas son la falta de recursos para cubrir algunos de los gastos médicos o la falta de seguro. En caso de enfermedad, la población refugiada suele tomar medicamentos sin consejo médico y/o pedir ayuda a conocidos, amigos o parientes.

Los refugiados prácticamente no cuentan con formas alternativas para cubrir sus gastos médicos. La única organización que provee algún apoyo financiero es la asociación Sin Fronteras, que durante 2007 cubrió los gastos médicos de 60 refugiados, principalmente con fondos del ACNUR.

EDUCACIÓN

En cuanto a la inscripción en las escuelas públicas, así lo indica el Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR, 2009) destacan tres dificultades: 1) falta de lugares o espacios disponibles; 2) no reconocimiento del FM3; y 3) falta de recursos económicos. Por un lado, los refugiados de origen africano comentan que los directores están poco dispuestos a aceptar a sus niños argumentando su decisión con la falta de espacios, cuando de acuerdo a los testimonios de los encuestados continuaban recibiendo a niños mexicanos. En dos de estos casos, los niños fueron inscritos con la ayuda de la Comisión Mexicana de Ayuda a Refugiados (COMAR), mientras que en otras dos ocasiones los propios refugiados eligieron acudir a otra escuela. Por otro lado, algunas escuelas negaron la inscripción de los hijos de refugiados por desconocer el documento migratorio FM3 como documento de identidad. Por último, otro problema identificado es la falta de recursos económicos para cubrir todos los gastos escolares. En este sentido, cabe destacar la firma de bases de colaboración entre la COMAR y la Administración Federal de Servicios Educativos del Distrito Federal en agosto de 2009 para institucionalizar el acceso irrestricto de los refugiados a primaria y secundaria en la capital del país y para facilitar la revalidación de estudios.

SEGURIDAD

La mitad de la población extranjera reporta no haber sido nunca víctima del crimen en México. En los casos restantes, un 39% de los entrevistados reportan haber sido asaltados o robados entre una y dos veces, mientras que un 9.2% lo había sido entre tres y cuatro veces. En raras ocasiones la misma persona ha sido víctima de algún crimen más de 4 veces. Salvo asaltos y robos, los refugiados casi no reportan otras incidencias de crimen. Dos refugiadas relatan experiencias de acoso sexual, y un refugiado señaló haber tenido una experiencia de agresión por discriminación racial. No hay relación entre género, nacionalidad o año de llegada en México y las experiencias de ser víctima de crimen.

A pesar de ello, 66% de los encuestados describen el país como muy inseguro y con gran delincuencia. En algunos casos se refleja también una falta de confianza en las autoridades públicas. Entre quienes han sido víctimas de delitos, únicamente 13% han contactado a las autoridades correspondientes y en ninguna de las ocasiones el caso había sido resuelto.

Por otro lado, algunos refugiados alegan que la policía ha llegado a sugerir que los propios refugiados se han inventado el incidente. De tal forma, siete refugiados indicaron haber sido acusados injustificadamente de cometer crímenes (tales como robos y asaltos) y tras haber sido investigados por varias semanas haber concluido su inocencia (ACNUR, 2009).

INTEGRACIÓN SOCIAL

La mayoría de los refugiados (ACNUR, 2009), independientemente de su nacionalidad o sexo, tratan siempre de participar en las fiestas mexicanas y conocen en promedio cuatro de las fiestas principales en el país. Compartir las festividades con mexicanos no es visto como un elemento necesario para incorporarse en la vida cultural del país. Un quinto de los refugiados que celebran fiestas nacionales explican que frecuentemente lo hacen solos y que la falta compañía para compartir la celebración no es una razón para abstenerse de participación en la fiesta.

Una parte substancial de la población entrevistada tiene planes firmes de vivir en el país para siempre (de ello da testimonio la larga estancia en el país de algunos de los refugiados centroamericanos). También, más del 80% de los encuestados se describe como bien integrado en el país. Quienes reportan menos obstáculos para el proceso de integración en México son los refugiados del Medio Oriente, de Asia y de Europa del Este. A pesar de que su cultura se puede describir como la más distante de la mexicana y que ninguno de ellos vino a México hablando español, estos refugiados no enumeran problemas de integración o experiencias de trato abiertamente discriminatorio. Al contrario, unánimemente comparten

experiencias de ser bienvenidos en el país, de haber recibido una segunda oportunidad en la vida y de haber podido cumplir con sus metas personales.

Por su parte, los refugiados de la República Democrática del Congo y de Haití señalan que los mexicanos no están acostumbrados a convivir con personas de origen africano y no demuestran el necesario respeto y sensibilidad hacia personas de distinto origen étnico.

1.6 INMIGRANTES, DISTANCIA SOCIAL Y DISCRIMINACIÓN

En las cinco regiones conformadas por Colima-Jalisco-Michoacán-Nayarit, Distrito Federal-Estado de México, Hidalgo Morelos-Puebla-Tlaxcala, Tabasco-Veracruz y Chiapas-Guerrero-Oaxaca la mayoría de la población tiene la percepción de que no se respetan los derechos de las personas migrantes. En las demás regiones la percepción mayoritaria es que se respetan en parte. Destaca la región Tabasco-Veracruz donde un alto porcentaje de la población considera que no se respetan (42.1%) y otro similar, pero inferior (35.7%) que sí se respetan los derechos de las personas migrantes así lo refiere la Encuesta Nacional sobre Discriminación en México (ENADIS. 2010). Tres de cada diez personas creen que en nuestro país no se respetan los derechos de las personas migrantes centroamericanas, más de la mitad cree que hay algo o poco respeto por ellas y apenas poco más de una de cada diez señala que se respetan mucho sus derechos.

En las regiones de Hidalgo-Morelos-Puebla-Tlaxcala, Durango-San Luis Potosí-Zacatecas, Aguascalientes Guanajuato-Querétaro, Tabasco-Veracruz y Distrito Federal-Estado de México una de cada tres personas considera que los derechos de las personas migrantes centroamericanas no se respetan en absoluto. En contraparte, en la región de Campeche-Quintana Roo-Yucatán 80.1% de la población considera que los derechos de las personas inmigrantes centroamericanas se respetan en alguna medida (mucho, algo o poco). En esa misma región se encuentra el porcentaje más bajo que considera que no se respetan en nada (ENADIS, 2010).

A escala nacional, casi siete de cada diez personas consideran que las y los inmigrantes provocan divisiones en la comunidad: cuatro de cada diez opinan que lo hacen poco y más de uno de cada cuatro que lo hacen mucho. Tres de cada diez no perciben división alguna a causa de la inmigración.

En Tabasco-Veracruz y Chiapas-Guerrero-Oaxaca la opinión de que las personas inmigrantes son responsables de generar mucha división en la comunidad alcanza

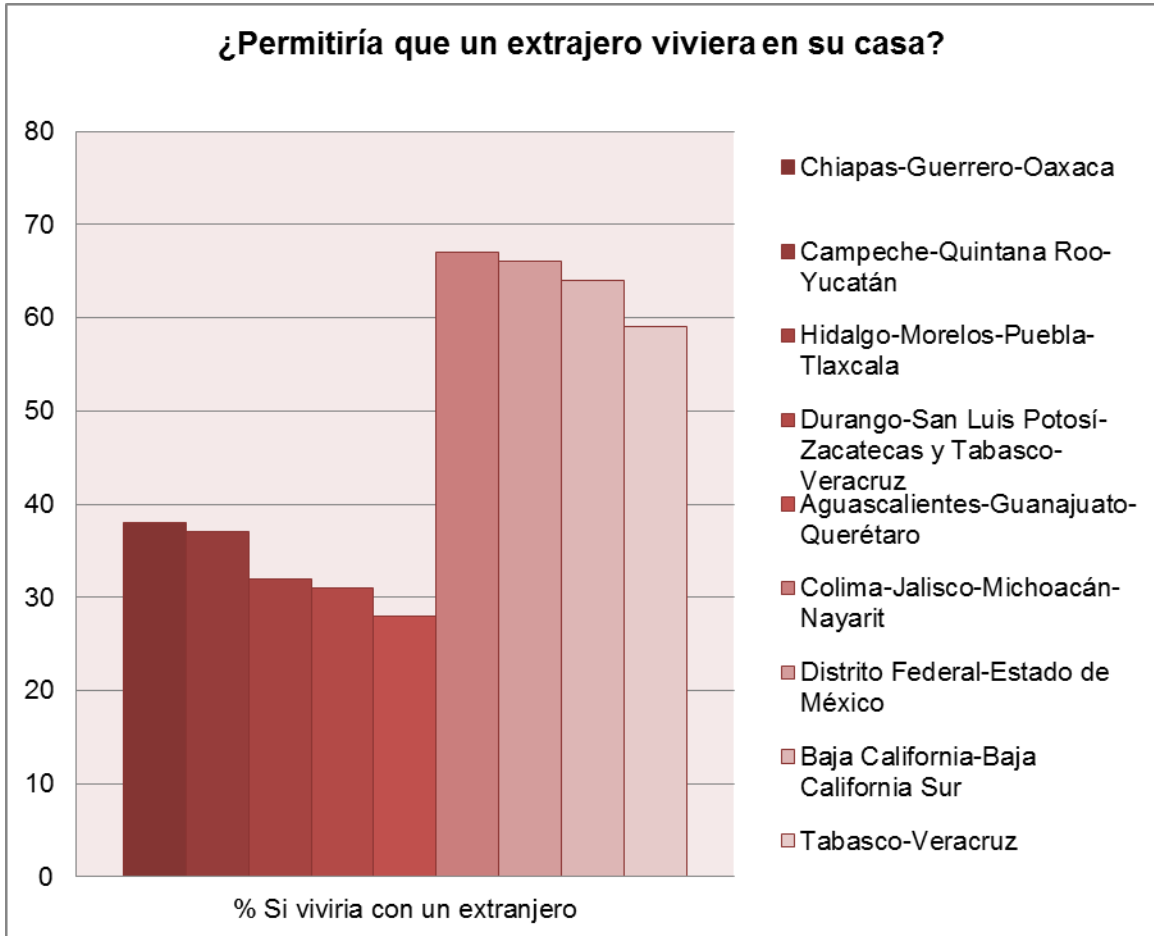
una proporción de más de la tercera parte de la población (36 y 35%, respectivamente), que duplica a la de Chihuahua-Sonora-Sinaloa y Colima-Jalisco-Michoacán-Nayarit (15%). La opinión de que las personas inmigrantes provocan poca división, alcanza valores cercanos a 50% en las regiones del noroeste del país (las regiones de Chihuahua-Sinaloa-Sonora y Baja California-Baja California Sur, con 47%).

Se observan fuertes contrastes entre la opinión de las ciudades fronterizas del sur y las ciudades fronterizas del norte con respecto a las divisiones provocadas por las personas inmigrantes. En Tapachula, menos de 10% de la población opina que las personas inmigrantes no generan divisiones, 20 puntos por debajo del promedio nacional.

Casi seis de cada diez personas aceptarían que en su casa viviera una persona extranjera (58%), mientras que 27% no lo permitiría. Entre los grupos más jóvenes la idea de compartir el hogar con una persona extranjera tiene mayor aceptación que entre los de edades más avanzadas. En contraparte, el rechazo total a admitir extranjeros en el hogar es más alto que el promedio nacional en la adolescencia, desciende abruptamente entre las y los jóvenes de 18 a 29 años y aumenta constantemente hasta alcanzar más de cuatro de cada diez entre las personas adultas mayores.

Como podemos ver en la imagen 3, en seis regiones del país, el rechazo a compartir el hogar con una persona extranjera es superior al promedio nacional (Chiapas-Guerrero-Oaxaca 38%, Campeche-Quintana Roo-Yucatán 37%, Hidalgo-Morelos-Puebla-Tlaxcala 32%, Durango-San Luis Potosí-Zacatecas y Tabasco-Veracruz 31% y Aguascalientes-Guanajuato-Querétaro 28%). En contraste, la aceptación es superior al promedio nacional en Colima-Jalisco-Michoacán-Nayarit (67%), Distrito Federal-Estado de México (66%), Baja California-Baja California Sur (64%) y Tabasco-Veracruz (59%).

Imagen 3



FUENTE: **INEGI**. XII Censo General de Población y Vivienda, 2000

El rechazo a permitir que una persona extranjera viva en el hogar disminuye según mejoran las condiciones de vida de la población: mientras en el estrato muy bajo se opone casi 40% y en el bajo 26%, el porcentaje desciende a 16% en el estrato medio y a 12% en los estratos medio alto y alto.

Más de tres cuartas partes de la población del país no justifica que se prohíban tradiciones y costumbres distintas a las mexicanas, mientras que 16% lo respalda en algunas circunstancias y sólo 3% está de acuerdo con no permitir las.

Aunque más de tres cuartas partes de la población del país no justifica que se prohíban tradiciones y costumbres distintas a las mexicanas, casi 80% de la población del país cree que en México se limita la práctica de tradiciones y costumbres diferentes (25% mucho y 55% en alguna medida); sólo 14% opina que no ocurre (ENADIS, 2010).

En coincidencia con los promedios nacionales, en todos los grupos de edad, alrededor de tres cuartas partes de la población se inclinan por permitir que se practiquen tradiciones y costumbres diferentes a las del país. No obstante, las y los adolescentes figuran como el grupo que menos concuerda con esa idea (74%) y el que más justifica que se debieran prohibir en cierta medida con casi 20%.

En siete regiones la opinión de que debe permitirse la práctica de tradiciones y costumbres diferentes a las mexicanas supera al promedio nacional (ENADIS 2010): Tabasco-Veracruz y Campeche-Quintana Roo-Yucatán (85%), Colima-Jalisco-Michoacán-Nayarit (84%), Aguascalientes-Guanajuato-Querétaro (83%), Hidalgo-Morelos-Puebla-Tlaxcala (80%), Chihuahua-Sonora-Sinaloa (79%) y Baja California-Baja California Sur (77%). Dos de cada diez personas justifican algo o poco no permitir que las personas practiquen tradiciones y costumbres diferentes a las mexicanas en Coahuila-Nuevo León-Tamaulipas, Distrito Federal-Estado de México y Chiapas-Guerrero-Oaxaca.

En Tabasco-Veracruz, cerca de cuatro de cada diez personas creen que en México no se permiten diferentes costumbres y tradiciones, y en el centro del país (en las regiones de Hidalgo-Morelos-Puebla-Tlaxcala y del Distrito Federal-Estado de México) son casi tres de cada diez. Por su parte, la idea de que sí se permiten se eleva a casi una de cada cinco personas en las regiones de Campeche-Quintana Roo-Yucatán, Coahuila-Nuevo León- Tamaulipas, Chiapas-Guerrero-Oaxaca e Hidalgo-Morelos-Puebla-Tlaxcala.

Cerca de tres de cada cuatro personas considera la diversidad cultural, étnica y religiosa, positiva y muy positiva para la sociedad. Para 18% no es relevante y para una de cada veinte personas resulta negativa o muy negativa.

Más de la mitad de la población (54%) opina que las y los mexicanos pueden construir una gran nación aunque tengan culturas y valores diferentes. Sin embargo 38% considera que sólo se puede construir con una cultura y valores semejantes. Tijuana es la ciudad fronteriza en la que las opiniones sobre el impacto de la diversidad polarizan más a la población: 50% opina que no resulta contraria a los esfuerzos de construcción de un mejor país y 45% considera que es un obstáculo. En las otras tres ciudades la primera opinión es claramente la que tiene mayor apoyo (ENADIS 2010).

DISCRIMINACIÓN

De acuerdo con la Convención Internacional sobre la Eliminación de todas las Formas de Discriminación Racial, adoptada en diciembre de 1965, en su artículo 1, la discriminación es definida como “toda distinción, exclusión, restricción o preferencia basada en motivos de raza, color, linaje u origen nacional o étnico que tenga por objeto o por resultado anular o menoscabar el reconocimiento, goce o ejercicio de sus derechos”.

Por su parte, el artículo 4 de La Ley Federal para Prevenir y Eliminar la Discriminación, adoptada en México en junio de 2003, define discriminación como “toda distinción, exclusión o restricción que, basada en el origen étnico o nacional, sexo, edad, discapacidad, condición social o económica, condiciones de salud, embarazo, lengua, religión, opiniones, preferencias sexuales, estado civil o cualquier otra, tenga por efecto impedir o anular el reconocimiento o el ejercicio de los derechos y la igualdad real de oportunidades de las personas”.

La información recabada en las encuestas revela que casi todos los padres de familia (85% de los refugiados que tienen niños en edad escolar) no citan experiencias discriminatorias. Sin embargo, la población refugiada del Congo y de Haití declara que sus hijos habrían sido discriminados por parte de sus compañeros de escuela y maestros. Los niños han recibido comentarios xenófobos relacionados con su color de piel, su estatura o haciendo referencia a sus capacidades mentales (ACNUR, 2009).

De acuerdo con la población encuestada por la ACNUR, los maestros les prestan menos atención a los niños africanos, son poco pacientes con ellos y no los incluyen debidamente en todas las actividades comunes de la clase. A pesar de que todos los niños refugiados, con excepción de los refugiados de origen africano y haitiano, no reportan incidencias de discriminación, en todos los casos los padres confirman que sus niños no son (o muy raras veces) invitados a las fiestas o los cumpleaños de sus compañeros de clase; que no reciben llamadas telefónicas de parte de sus compañeros; que rara vez son visitados en sus casas por otros niños. En estos casos, la actitud de los niños mexicanos, la de sus padres y la de los maestros no se describe como hostil, sino más bien como indiferente.

Una experiencia negativa comentada prioritariamente por refugiados colombianos y por aquellos de origen africano es el acoso verbal de los vecinos. En cinco casos, los niños fueron sistemáticamente molestados con comentarios racistas, insultos personales u ofensas dirigidas a sus padres. Los ataques verbales ocurren siempre cuando los niños están solos. Los refugiados confiesan que no tratan de resolver el problema, pues temen que una intervención con los vecinos podría tener implicaciones negativas y posiblemente resultaría en más acosos e insultos.

Casi todos los entrevistados conocen bien a sus vecinos y tratan de mantener relaciones amigables o, por lo menos, respetuosas. Un cuarto de los entrevistados alegan haber sido discriminados, abusados de manera verbal, ofendidos, amenazados o denunciados ante las autoridades por sus vecinos, bajo el supuesto erróneo de ser indocumentados. Las nacionalidades más afectadas por este tipo de maltrato son los salvadoreños y guatemaltecos. En menor grado han sufrido discriminación los refugiados de origen africano y colombiano. Los refugiados de origen africano sin embargo han sido atacados de manera más agresiva por sus vecinos.

En la imagen 4, podemos notar que las experiencias de discriminación más frecuentemente compartidas se refieren a discriminación en el ámbito laboral

(reportada por un 45% de los encuestados) e incluyen casos de recibir menos pago de lo acordado, ser despedido por nacionalidad, no contratación por nacionalidad o simplemente maltrato por parte de los colegas y jefes. Este problema ha sido asociado a su condición de extranjeros o por su nacionalidad específica, pero no por su condición de refugiados.

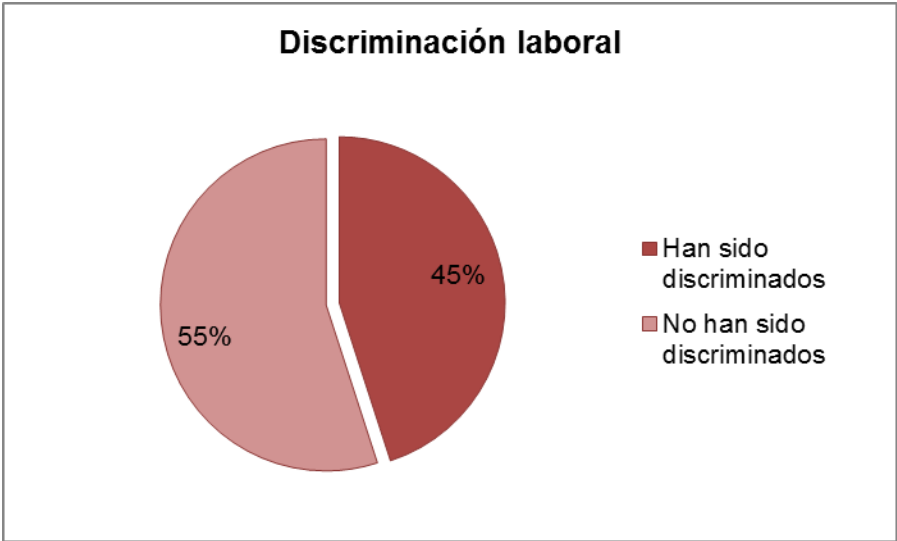
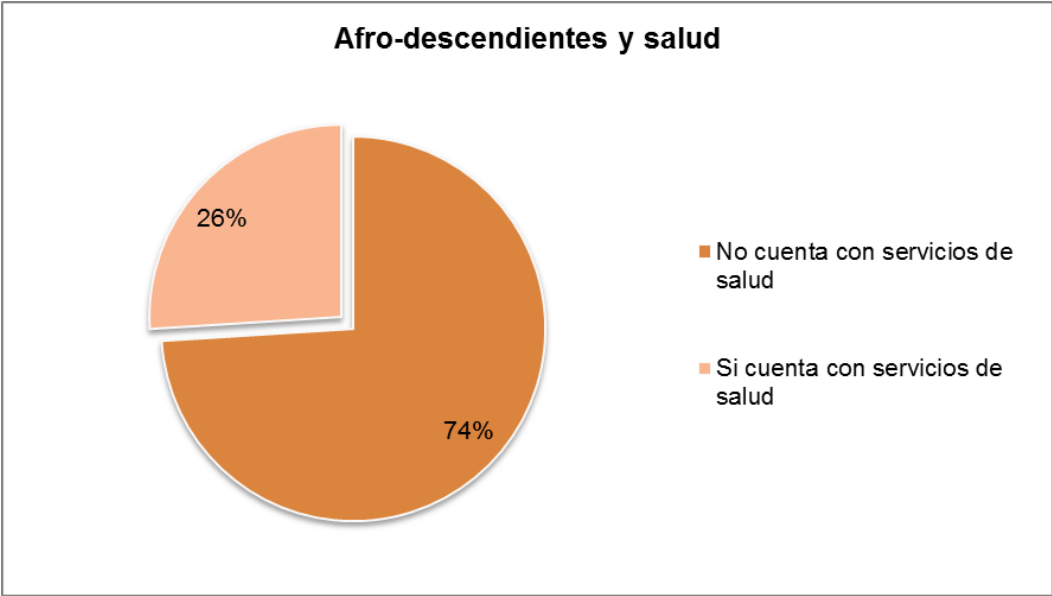


Imagen 4. FUENTE: Estudio sobre la integración local de las personas refugiadas en México 2009

En el caso particular de las y los afro-descendientes, el 74% no tiene acceso a servicios de salud (Ver imagen 5), el 96.5% de la población afro-descendiente que trabaja no tiene vacaciones pagadas y el 94% no recibe aguinaldo. Estos datos muestran, primero, que la discriminación racial no se reduce únicamente a las poblaciones indígenas y, segundo, que la situación de las personas afro-descendientes no cambia (ACNUR, 2009), La discriminación por motivos de raza, origen étnico o apariencia física, reflejada en acciones que niegan o restringen el goce de los derechos, es un fenómeno que en nuestro país está arraigado tanto en las instituciones, reflejadas por ejemplo en los obstáculos para acceder a servicios de salud y educación, como en las prácticas sociales que definen relaciones desiguales de contratación y empleo, por mencionar alguna, con la

consecuencia de la negación de una diversidad que es constitutiva de una sociedad como la nuestra.

Imagen 5



FUENTE: Documento informativo sobre discriminación en México (2011)

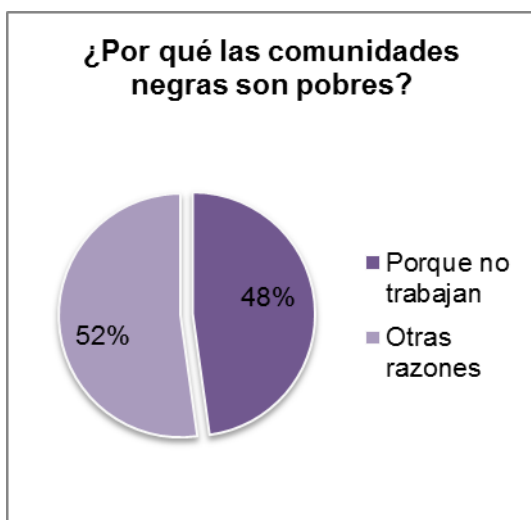
Es necesario mencionar que la falta de información oficial sobre este grupo de población es no sólo un reflejo de exclusión y marginación en sí misma, sino que es también causa de problemas para detectar necesidades y soluciones que permitan encontrar un mayor reconocimiento de derechos en favor de la inclusión social de este grupo en condiciones de mayor igualdad. Por otra parte, es necesario tener presente que la diversidad es, sobre todo, un tema de derechos de personas, comunidades y pueblos que, aunque pueden tener una pluralidad de valores, concepciones y planes de vida, se enmarcan en principios como los de igualdad y respeto mutuo que posibilitan una convivencia pacífica y justa. Cuando existe una exclusión del ejercicio igualitario de derechos, se viola el pacto social y la estructura institucional que rige las relaciones sociales. Es por ello que la diversidad cultural presupone una forma de Estado: plural, igualitaria y abierta, que

incluya a personas distintas con características distintas, incluyendo desde luego las características raciales.

La invisibilidad permite y favorece la violación de derechos, el abuso y la discriminación que, por su parte, fomentan formas de exclusión inaceptables en nuestra democracia. Hoy, en México y de manera injustificable, la población afrodescendiente sigue siendo excluida, pues no tiene la oportunidad real de formar parte del tejido social, a partir de la igualdad, que haría de nuestro país un país realmente justo e incluyente.

Es grave que en México prevalezcan estas prácticas, por un criterio que en nada depende de elecciones autónomas como el color de la piel, la apariencia física o las características raciales en general, se determine el trato hacia una persona o, más grave aún, se decida el alcance de sus derechos fundamentales. La discriminación por origen racial, étnico, color de piel o apariencia física es una práctica cultural que puede revertirse. Así como se impuso el goce de derechos para algunos y la negación de los mismos para el resto, de la misma manera se pueden interiorizar nuevos comportamientos que conduzcan a prácticas incluyentes que respeten el ejercicio de derechos para todas las personas.

Imagen 6



FUENTE: Flores, J (Coord.): *Procesos de construcción de identidad, condiciones de vida y discriminación: Un estudio comparativo de comunidades de afrodescendientes en México*, IJJ-UNAM, Conapred, México, Mayo de 2007

Los pocos datos que se muestran en la imagen 6, sin embargo, alcanzan a mostrar algunas realidades que contravienen el espíritu y objetivos de cualquier sistema democrático. En un estudio realizado (Flores, 2007), el 47.8% de las personas entrevistadas señaló que la pobreza de las comunidades negras se debe a que la gente no trabaja. Cabe señalar que de acuerdo a la ENADIS 2010 este dato muestra que la discriminación racial es un problema real, basado en opiniones estereotipadas que no tienen ningún sustento objetivo.

1. 7 ESTUDIANTES INMIGRANTES EN A NIVEL SUPERIOR EN MÉXICO

Datos de la Encuesta nacional de movilidad estudiantil internacional de México (PATLANI) del período 2010-2011 se reportan 7,689 estudiantes internacionales que representan un 0.73% del total de toda la matrícula de las instituciones de educación superior participantes corresponde a estudiantes internacionales. En el caso de estudiantes nacionales en situación de movilidad internacional se reportan un total de 11,371 que representa un 1.08% de la matrícula total de las instituciones encuestadas.

Un 54% de los estudiantes internacionales que vinieron a México son mujeres, mientras que un 52% de los estudiantes mexicanos que salieron al extranjero son mujeres. El porcentaje de alumnos internacionales que escogieron a México como destino lo hicieron a alguna institución de educación superior privada en su gran mayoría. Ellos representaron un 63% del total de la movilidad entrante, seguido de un 32% que se dirigieron a alguna universidad pública autónoma. Un 67% de los alumnos nacionales que salieron de México al extranjero estaban inscritos en alguna institución de educación superior privada, mientras que un 26% eran alumnos de universidades públicas autónomas.

Las instituciones participantes de la zona noreste son las que cuentan con una mayor proporción tanto de estudiantes internacionales en sus campus, como de estudiantes nacionales que salen al extranjero (41% y 55% del total de la movilidad entrante y saliente respectivamente); esto se debe sobre todo al volumen reportado nacionalmente por el Tecnológico de Monterrey que fue ubicado en dicha zona por la manera como fueron entregados los datos. Por otra parte, la región con la más baja tasa de participación en flujo de estudiantes internacionales es la noroeste (3%) y la sur-sureste (3%) en el caso de la movilidad saliente.

La gran mayoría de los estudiantes internacionales que vienen a México, provienen mayoritariamente de Europa (casi el 50%). Las siguientes regiones son América del Norte, América del Sur, Asia, Oceanía y Centroamérica y el Caribe.

Los primeros 10 países de origen de los estudiantes internacionales en México son, en orden de importancia, Francia, Estados Unidos, España, Alemania, Colombia, Canadá, Australia, Corea, Argentina y Holanda.

Las tendencias son muy similares a los alumnos internacionales. La gran mayoría se dirige a algún país europeo (53%) seguidos lejanamente por Estados Unidos o Canadá (América del Norte) y en tercer lugar América del Sur, luego Asia, Oceanía y finalmente Centroamérica y el Caribe. Los 10 principales países a los que van los estudiantes mexicanos son, en orden de importancia, España, Estados Unidos, Francia, Canadá y Alemania, Argentina, Italia, Chile, Australia y China.

Un 35 % de los estudiantes internacionales en México se encuentran inscritos en programas académicos en ciencias sociales, seguido en importancia por las humanidades (24%) y las ciencias médicas y de la salud (21%), posteriormente ingeniería y tecnología con 16% y lejanamente ciencias agrícolas y en ciencias naturales que juntas apenas alcanzan un 5%. En contraste, la mayor proporción de estudiantes mexicanos que salen al extranjero corresponde a alumnos en carreras de ingeniería y tecnología (33%), seguida por la proporción de alumnos en ciencias sociales (23%), humanidades (10%), ciencias médicas y de la salud (6%), ciencias naturales (2%) y agrícolas (1%).

1.8 LOS ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS EXTRANJEROS, EL CASO DE LA UAMI

Las imágenes, (7, 8, 9, 10) siguientes graficas fueron realizadas con la información proporcionada por la oficina de transparencia de UAMI (2014) esto con el fin de describir a la población extranjera en esta unidad académica.

Nacionalidad de los alumnos de licenciatura

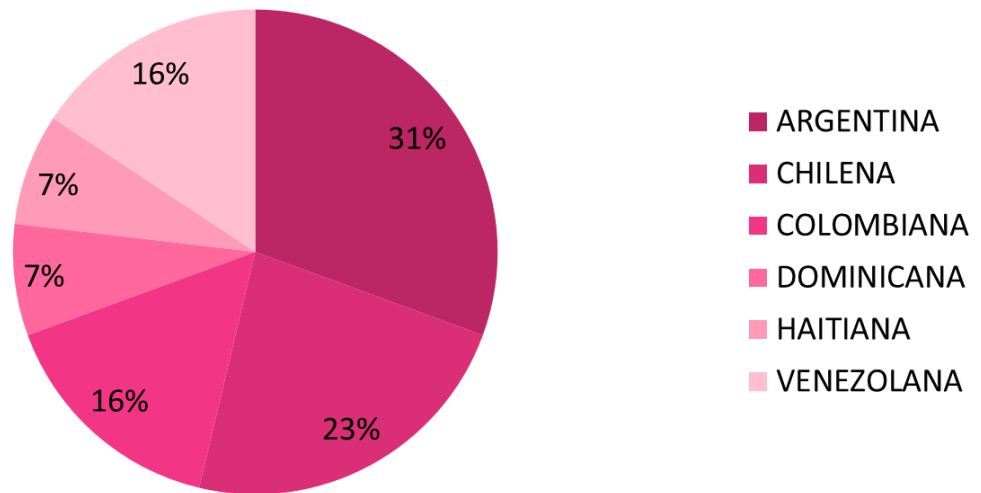


Imagen 7

Fuente: Transparencia universitaria, 2014

Género de los estudiantes de licenciatura

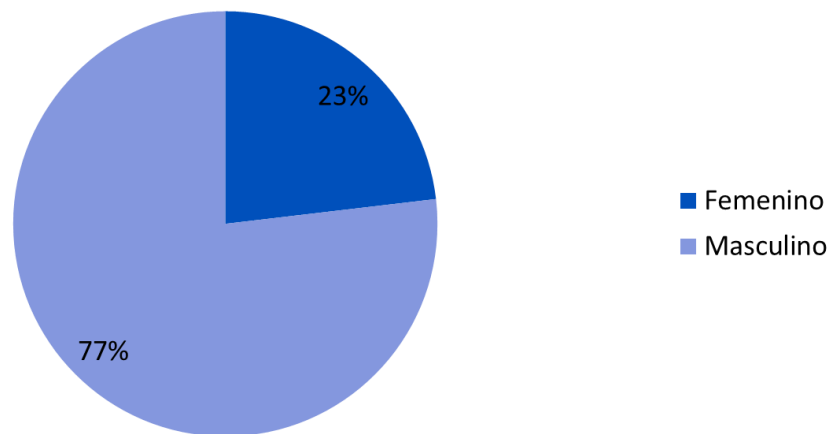


Imagen 8

Fuente: Transparencia universitaria, 2014

De los 21 alumnos de pregrado

Nacionalidad de los alumnos de posgrado

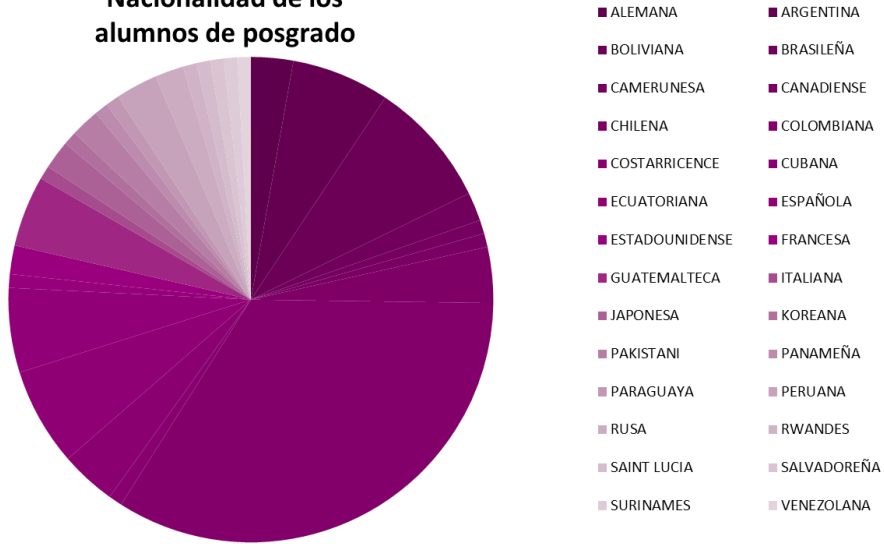


Imagen 9

Fuente: Transparencia universitaria, 2014

36% de estos son colombianos, el resto de las nacionalidades solo representa entre el 1 y el 4% de la población.

Género de los estudiantes de posgrado

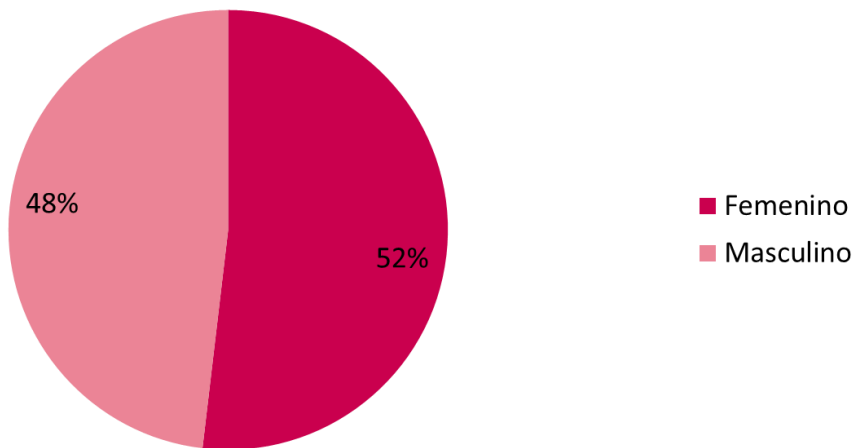


Imagen 10

Fuente: Transparencia universitaria

De los 122 alumnos de posgrado

Por cuestiones de seguridad de los mismos alumnos la oficina de transparencia, reveló estos datos a graso modo, sin embargo, nos da una visión de la diversidad de los alumnos esta unidad académica.

CAPÍTULO 2

ESTEREOTIPOS DE CALIDEZ Y COMPETENCIA, DISTANCIA SOCIAL Y EMOCIONES

There are essentially two routes to bias: The overt, old-fashioned kind of bigotry, and automatic stereotyping, which results from the human tendency to categorize other people

Susan Fiske

2. ACERCAMIENTO AL ORIGEN DEL TÉRMINO DISTANCIA SOCIAL

La distancia social describe la distancia entre los diferentes grupos de la sociedad y se opone a la distancia de ubicación. La noción incluye todas las diferencias como la clase social, la raza / etnia o la sexualidad, sino también el hecho de que los diferentes grupos no se mezclan. El término se aplica a menudo en ciudades, pero su uso no se limita a eso.

En la literatura sociológica, el concepto de la distancia social es conceptualizado de varias maneras diferentes:

Afectivo distancia social: Una concepción amplia de la distancia social se centra en la afectividad. De acuerdo con este enfoque, la distancia social se asocia con la distancia afectiva, es decir, lo mucho o poco de simpatía a los miembros de un grupo se sienten para otro grupo. (Borgardus, 1959)

Normativa distancia social: Un segundo enfoque considera la distancia social como categoría normativa. La distancia social normativa se refiere a las normas generalmente aceptadas y, a menudo expresados conscientemente acerca de quién debe ser considerado como una "información privilegiada" y que un "extraño / extranjero." Tales normas, es decir, especificar las distinciones entre "nosotros" y "ellos". (Durkheim, 1987)

Interactivo distancia social: Una tercera conceptualización de la distancia social se centra en la frecuencia e intensidad de las interacciones entre los dos grupos. La idea principal aquí es que cuanto más los miembros de dos grupos interactúan, más cerca están socialmente. Esta concepción es similar a los planteamientos de la teoría sociológica de la red, donde se utiliza la frecuencia de la interacción entre dos partes como una medida de la "fuerza" del lazo social entre ellos (Karakayali, 2009).

Es posible ver estas diferentes concepciones como "dimensiones" de la distancia social. Sin embargo, es importante tener en cuenta que estas dimensiones no

necesariamente se solapan. Los miembros de dos grupos pueden interactuar entre sí con bastante frecuencia, pero esto no siempre significa que se sientan "cerca" de unos a otros, o que normativamente se tendrá en cuenta unos a otros como miembros de un mismo grupo. En otras palabras, las dimensiones interactivas, normativas y afectivas de la distancia social podrían no ser linealmente asociadas.

Es importante mencionar que las personas se refieren a su propia cultura como superior a todas demás, por el hecho de ser diferente de su propia cultura. De este modo, la distancia entre las personas, que están influenciados por diferentes culturas, aumenta porque no hay punto de encuentro para los dos.

2.1 LA DISTANCIA SOCIAL Y SUS CAUSAS

A partir de la definición de teóricos anteriores la distancia social, Bogardus desarrollará la primera escala y los indicadores estadísticos considerados como válidos para medir la distancia social (Crull & Bruton, 1979) refiriéndose a los grados de comprensión y simpatía que existen entre las personas, entre personas y grupos sociales, y entre grupos sociales. En este sentido, puede existir distancia social horizontal, es decir, entre pares, al mismo tiempo que distancia social vertical, por ejemplo, aquella que se da entre líderes políticos y sus seguidores.

Para Bogardus (1965), las distancias sociales pueden ser de dos tipos: la primera referiría la falta de capacidad para que un grupo o un individuo comprenda y se comunique con otras personas o grupos sociales; la segunda refiere las diferencias que surgen entre distintos grupos sociales por su relación y proximidad en donde entran sentimientos y creencias los cuales confrontan a los grupos. Para él, la distancia social es una medida potencial de conflicto social. Ella revela la localización presente o naciente de los problemas sociales. Todos los problemas sociales pueden ser pensados en términos de distancia social, y la sociología aplicada en términos de los elementos que involucran (Bogardus, 1965).

Los estudios anteriores han dado pie a mostrar de groso modo las causas del distanciamiento social las cuales son variadas, y que están basadas en

estereotipos sociales, tradiciones y opiniones aceptadas socialmente; sin embargo, Bogardus (1965) señala que el miedo es el más dinámico y preponderante de los factores que producen distancia social. Incluso la desconfianza es a veces exacerbada entre distintos grupos sociales para incrementar su distanciamiento con miras a mantener el estatus; por ejemplo, en las sociedades autoritarias y autocráticas.

En las sociedades democráticas, por el contrario, Bogardus (1965) argumenta que los grupos e individuos se encuentran buscando constantemente puntos de referencia con respecto a los otros, por lo que la construcción de distancias sociales se multiplica en función de distintos referentes como la raza, el sexo, las preferencias sexuales, la etnia y la nacionalidad, entre otros. Haciendo hincapié a una de las causas principales de distanciamiento (o acercamiento social) en este trabajo retomaremos la parte que corresponde a los estereotipos, asumiendo que un estereotipo positivo permitirá a las personas acercarme, mientras que un estereotipo negativo favorecerá a la distancia social. Argumentado lo anterior veremos en el siguiente apartado el por qué hay que prestar especial atención en los estereotipos negativos y su acercamiento con otros conceptos relevantes.

2.3 LAS DEFINICIONES DE ESTEREOTIPOS Y SU CLASIFICACIÓN

Aunque ha habido un claro desequilibrio entre los estudios empíricos y el análisis conceptual, tal como señalan Ashmore & Del Boca (1981), éstos y otros autores (Brigham, 1971; McCauley, Sitt & Segal 1980; Miller, 1982) han llevado a cabo una reflexión sobre la definición de los estereotipos. Tanto Miller como Ashmore & Del Boca, al revisar las definiciones toman en cuenta la dimensión erróneo-normal y la individual-social.

En esta línea, Miller (1982) clasifica las definiciones según consideren o no el estereotipo como una forma inferior de pensamiento, y según incluyan o no el acuerdo o consenso social en la definición. Esto le permite clasificar las

definiciones sobre la base de las dos dimensiones. Cuando se habla de forma inferior de pensamiento se está aludiendo a que son erróneos porque no coinciden con la realidad, porque obedecen a una motivación defensiva, por tener un carácter, de sobre generalización, porque son rígidos o están vinculados al etnocentrismo, entendido como la sobrevaloración del propio grupo y el rechazo y hostilidad hacia los grupos opuestos o exo-grupos.

Como ejemplo de una definición que incorpora la noción de pensamiento defectuoso y suprime explicativamente el consenso, estaría la propuesta por Brigham (1971) cuando define el estereotipo étnico de la siguiente manera:

“Un estereotipo étnico es una generalización hecha acerca de un grupo étnico referente a la atribución de un rasgo que se considera injustificada por un observador aunque el consenso sobre los rasgos atributivos puede ser de interés desde el punto de vista sociológico o estadístico, nos dice poco de los estereotipos o de la estereotipia”.

Una definición que incorpora el consenso, pero no la idea de que sea un pensamiento inferior ni la de consenso, sería la que aporta Tajfel (1981):

“Un estereotipo acerca de un grupo étnico se define generalmente en función del consenso de opinión acerca de los rasgos atributivos al grupo”.

Por otra parte, tendríamos las definiciones que no incorporan ni la idea de pensamiento inferior ni la de consenso:

“El término *estereotipo* debería reservarse para el conjunto de creencias mantenidas por un individuo en relación con un grupo social (...) el término *estereotipo cultural* debería usarse para describir patrones de creencias compartidas o propias de la comunidad (...) es esencial que estos dos conceptos se distingan”.

Como se indicó anteriormente, Ashmore & Del Boca (1981), en su análisis de las definiciones de estereotipos, se basan en las dimensiones de error y consenso, además de apuntar a un tercer aspecto: el contenido de los estereotipos el cual se refiere a lo característico o a lo diferencial del grupo. Respecto al primer punto de desacuerdo, es no ver los estereotipos como algo negativo o erróneo, ya que se toman de análisis inter-grupal. Brigham (1971) señala que la mitad de las definiciones aquí incluidas implican una definición de estereotipo como algo malo. Las razones que se aducen son: a) se trata de conceptos incorrectamente aprendidos; b) se trata de sobre-generalizaciones o de inexactitudes. El problema que supone esta aseveración es que no resulta fácil de poner a prueba, pues no hay criterios disponibles para determinar si se trata de un sobre-generalización.

Basándose en trabajos anteriores (Fishman, 1956; Brigham, 1971), Ashmore & Del Boca proponen que la afirmación de rigidez sólo sería defendible si los estereotipos se mantuviesen a pesar del cambio en las relaciones intergrupales, lo que no parece ser el caso. Los autores están en contra de esta visión de los estereotipos como algo negativo, ya que sólo, ya que no creen parsimonioso incluir juicios de valor en la definición de un término científico, porque ese modo de conceptualizarlos los aísla de otros procesos normales.

El segundo proceso de desacuerdo es si se debe o no incluir el carácter compartido en la definición de estereotipo. Los estereotipos serían las creencias del individuo acerca del grupo, añadiendo el adjetivo cultural cuando se da el consenso. Las razones para esta distinción son varias. Está, en primer lugar, el hecho de que la inclusión del consenso se debe a cuestiones metodológicas más que conceptuales y derivan del prototipo de investigación dominante, representado por Katz & Braly (1933). La segunda razón es que la distinción resulta relevante, pues permite abordar cuestiones tales como el grado en que el individuo suscribe el estereotipo cultural. La tercera cuestión sobre la que hay al grupo o más bien los que lo distinguen de otros grupos, en la línea de la definición de McCauley, Sitt & Segal (1980) cuando afirman que:

“Los estereotipos son aquellas generalizaciones acerca de una clase de personas que distinguen esa clase de otras. En otras palabras, es una atribución diferencial de rasgos o una predicción diferencial basada en la información de pertenencia al grupo. Concebimos la predicción de los estereotipos como probabilística más que todo o nada”

Los problemas que esta conceptualización plantea es que se pueden incluir en el estereotipo características muy diferenciadoras pero poco frecuentes, y excluir rasgos frecuentemente asignados pero poco diferenciadores (Sherif & McKee, 1957; Pleck, 1977, como se citaron en Ashmore & Del Boca, 1981). Las posiciones que se adoptan aquí es la de considerarlos estereotipos de un modo amplio, como el propuesto por Miller (1982), cuando afirma:

“La estereotipia es, pues, un problema psicológico complejo, pero que está asociado de forma inseparable a una matriz social más amplia. Hay grandes números implicados en la estereotipia, tanto del lado del observador como del objeto”.

Al mismo tiempo, teniendo en cuenta los modos recientes de conceptualizarlos, se debe tratar de atender a lo que tienen de flexibles y de dependientes del contexto de comparación.

2.3.1 LA ORIENTACIÓN SOCIAL COGNITIVA DE LOS ESTEREOTIPOS

La investigación llevada a cabo desde esta orientación ha sido objeto de un buen número de decisiones (Hamilton, 1981); Stephan, 1985, 1989; Hamilton & Trolie, 1986; Stroebe e Insko, 1989). Una definición de estereotipo desde esta perspectiva sería el siguiente: “Estructura cognitiva que contiene el conocimiento, creencias y expectativas del que percibe respecto a un grupo humano” (Hamilton & Trolie, 1986). La caracterización de la orientación cognitiva la hace unos de los autores más representativos (Hamilton & Trolie, 1986) la cual es la siguiente:

a) Supone que el funcionamiento y la naturaleza de los estereotipos es siempre igual. Se centran en procesos y no en contenidos;

- b) Concede importancia a los sesgos en el procesamiento de la información y a su impacto en los estereotipos;
- c) Aunque la investigación ha tratado de ver hasta dónde llegaba el poder explicativo de los factores cognitivos por sí solo, no supone que puedan dar cuenta por sí mismos de los fenómenos de estereotipia, prejuicio y racismo sin tomar en cuenta factores motivacionales y de aprendizaje social;
- d) Aunque se atiende a otros factores, hay que tener en cuenta los procesos cognitivos para ver cómo aquéllos tienen afecto sobre éstos.

Una serie de investigaciones sea centrado en el procesamiento de la información acerca de estímulos (por ejemplo, miembro de una categoría) que resulta distintos por ser infrecuentes, o por ser extremos o desviantes, lo cual puede hacer que la categoría a la que pertenecen resulte destacada o prominente a la hora de explicar la conducta de los individuos, o bien que se tienda a sobreestimar la presencia de esos individuos extremos en la categoría y a influir indebidamente en la imagen del grupo en su conjunto. Gran parte de esta investigación se relaciona con el funcionamiento del heurístico de accesibilidad descrito por Tversky & Kahneman (1973, 1974), que tiene que ver con la tendencia a juzgar la frecuencia de una clase de acontecimientos en función del grado en que son accesibles a la mente. Si bien la accesibilidad es útil, en general, y suele ser buen criterio para juzgar la frecuencia, en otros casos puede llevar a la sobreestimación de eventos o personas que resultan accesibles.

2.3.2 LA CATEGORIZACIÓN SOCIAL Y SUS EFECTOS

La categorización social es, de cierta manera, natural y adaptativa. Al agrupar a la gente como lo hacemos con los alimentos, los animales y otros objetos, somos capaces de formarnos impresiones rápidas y usar la experiencia previa como parámetro para orientar nuestras interacciones. Con tantas cosas a las cuales prestar atención en nuestros entornos sociales, podemos ahorrarnos tiempo y

esfuerzo al utilizar las filiaciones grupales de los individuos que nos rodean para hacer acerca de ellas (Bodenhausen et al., 2003).

Sin embargo, hay un serio inconveniente en cuanto al ahorro de tiempo y energía que nos permite la categorización social. Como si pusiéramos en un mismo paquete “manzanas y naranjas” sólo porque ambas son frutas, la categorización social nos lleva a sobreestimar las diferencias que hay entre los grupos, y a subestimar las que existen al interior de ellos (Ford & Tonandar) Que pertenecen los individuos, somos susceptibles incluso de *dejar de percibir* información que no es consistente con nuestros estereotipos sobre los grupos de los que forman parte (von Hippel et al., 1995). De hecho, podríamos llegar a creer que las distinciones entre las categorías sociales son más rígidas, y hasta más biológicamente determinadas, de lo que son en realidad. Muchas personas asumen, por ejemplo, que existe una base genética innegable para clasificar a la gente en términos raciales. Lo cierto es, no obstante, que la manera en que las sociedades hacen distinciones entre las razas puede cambiar que la manera en que las sociedades hacen distinciones entre las razas puede cambiar de forma dramática en función del contexto histórico. Pero, como se indicó antes, los factores culturales también desempeñan un papel importante, digamos, como la forma en que la gente es representada dentro de las instituciones, por los medios institucionales, por los medios populares de comunicación o por amigos y familiares.

ENDO-GRUPOS Y EXO-GRUPOS.

Aunque agrupar a los seres humanos es bastante parecido a agrupar cualquier objeto, entre ambas acciones existe una diferencia clave. Cuando se trata de categorización social, las personas que perciben son miembros de una diferencia clave. Cuando se trata de categorización social, las personas que perciben son miembros o no de las categorías que utilizan. Los grupos con los que nos identificamos reciben el nombre de endo-grupo, mientras que todos los demás se denominan exo-grupos. La fuerte tendencia a dividir el mundo en “nosotros” y “ellos” tiene importantes consecuencias.

Una de ellas radica en que, al actuar de esa manera, exageramos las diferencias entre nuestro endo-grupo y los exo-grupos. Los miembros de un endo-grupo suele preocuparse mucho por conservar las distinciones entre éste y los exo-grupos (Castano et al., 2002). De hecho Kurzban & Leary (2001) afirman que este recelo tuvo sus orígenes en el proceso de evolución; es decir, una de las características que permitió la supervivencia humana fue la capacidad de evitar el contacto con individuos ajenos al propio entorno (mismos que podrían implicar riesgos para su salud o seguridad), y de trabajar dentro de grupos que puedan competir contra otros colectivos y posiblemente explorarlos.

Otra consecuencia es el fenómeno conocido como **efecto de homogeneidad** del exo-grupo, mediante el cual los sujetos que perciben asumen que hay mayor similitud entre los miembros de los exo-grupos que entre los integrantes del propio grupo. En otras palabras, puede que existan sutiles diferencias entre “nosotros”, pero “ellos” son todos iguales (Linville & Jones, 1980).

Existen razones para la tendencia a percibir homogeneidad en los exo-grupos. La primera es que muchas veces no notamos las sutiles diferencias debido a que tenemos poco contacto personal con ellos. Un segundo problema radica en que muchas veces no encontramos una muestra representativa de los miembros del exo-grupo. En ocasiones los individuos perciben su propio grupo como homogéneo cuando acaban de unirse a él, pero con el paso del tiempo, al irse familiarizando con sus demás integrantes verá más diversidad entre ellos que en relación con cualquier exo-grupo (Rean & Bogart, 1997).

2.3.3 ESE VIEJO ESTEREOTIPO, LA PERMANENCIA DE LAS CREENCIAS

Los estereotipos nos proporcionan un mecanismo para condensar de manera rápida y conveniente las características de un grupo social. Resulta evidente, sin embargo, que muchas veces provocan que pasemos por alto la diversidad que existe en las diferentes categorías, y que nos formemos impresiones incorrectas respecto de individuos específicos. En vista de tales inconvenientes, ¿A qué se

debe que los estereotipos perduren? A continuación se explican algunos de los mecanismos que contribuyen a su perpetuidad.

CORRELACIONES ILUSORIAS

Una de las formas en que los estereotipos se perpetúan es a través de la correlación ilusoria, una tendencia de la gente a sobreestimar el vínculo que existe entre variables que en realidad sólo están relacionadas ligeramente o no lo están en absoluto (Meiser & Hewstone, 2006). Las correlaciones ilusorias son resultado de dos procesos distintos. En primer lugar, la gente tiende a sobrestimar la asociación entre variables *distintivas*, es decir, variable que atrae la atención sólo por ser novedosas o anormales. Cuando dos eventos relativamente inusuales ocurren de manera simultánea, es probable que se fijen a la mente de las personas y las lleven a sobre estimar la relación que hay entre ellas.

En segundo lugar, las personas tienden a sobrestimar la asociación entre variables que de por sí se espera que ocurran en conjunto, por ejemplo, Hamilton & Terrence (1980) encontraron que los estereotipos son capaces de hacer pensar a la gente que ciertos grupos sociales y determinadas características son coincidentes (niño y juguete, por ejemplo), y a sobrestimar la frecuencia con la que se da tal situación. Las implicaciones no solo son en términos de estereotipia también son relevantes en este caso: las personas sobrevaloran la ocurrencia conjunta de variables que se esperan que estén asociadas entre sí, como se relaciona una conducta estereotípica con los miembros de un grupo estereotipado.

ATRIBUCIONES

Asimismo, los individuos mantienen sus estereotipos a lo largo de mecanismos que utilizan para explicar los comportamientos de los sujetos hacen atribuciones (o explicaciones) respecto a las causas que dan lugar a los comportamientos de los demás, y también que tales atribuciones pueden ser deficientes. Las faltas implícitas en estas atribuciones podrían contribuir a perpetuar los estereotipos. Por ejemplo, aunque no hay duda de que la discriminación es capaz de dañar el

desempeño de las personas víctimas de la estereotipia, es posible que las personas no tomen este efecto en cuenta al explicar el bajo nivel de calidad de su actuación, interpretando (en cambio) la evidencia como confirmación del estereotipo negativo. De esta manera, quizás los sujetos se enfoquen más en la confirmación del estereotipo que en el reconocimiento de las consecuencias de la discriminación.

Por otro lado, cuando las personas ven que los demás actúan de forma que aparentemente contradice el estereotipo, podrían ser más propensas a considerar los factores situacionales que explican tan sorprendente comportamiento. En lugar de aceptar sin rodeos una conducta que va en contra del estereotipo (por ejemplo, que una mujer le gane a un hombre en una competencia atlética), los sujetos imaginan que los factores situacionales capaces de explicar esta supuesta excepción a la regla son tan simples como la suerte, motivos ulteriores u otras circunstancias espaciales. Así, los involucrados pueden conservar sin problema los estereotipos respecto a determinados grupos (Philippot, 2005; Sherman, et al. 2005).

GENERACIÓN DE SUBTIPOS Y EFECTOS DE CONTRASTE

Gordon Allport (1954) hace más de medio siglo escribió:

“Hay un mecanismo mental común que permite a la gente conservar sus prejuicios a pesar incluso de que haya numerosas evidencias que los contradigan. Se trata del mecanismo que admite la existencia de excepciones... Al excluir algunos casos favorecidos, la rúbrica negativa se mantiene intacta para todas las demás situaciones”.

Si entra en contacto con una mujer que no parece particularmente cálida y protectora, por ejemplo, las personas tienen dos opciones: desarrollar una imagen más diversa de mujeres, o crear un subtipo especial para categorizarlas esa imagen incongruente, digamos, etiquetándola como “mujer con intereses profesionales”. Al crear este subtipo, la imagen de la “mujer típica” que tienen las personas se conservará más o menos intacta (Hewston & Lord, 1998).

SESGOS DE CONFIRMACIÓN Y PROFECÍAS AUTO-CUMPLIDAS.

El efecto de los estereotipos sobre las percepciones de los individuos es un tipo de confirmación que involucra las tendencias de estos a interpretar, buscar y crear información que parezca confirmar sus expectativas. Además de interpretar la información de manera sesgada, los individuos suelen buscar datos sobre los sujetos estereotipados de forma que no tengan que desaprobar el estereotipo.

Los estereotipos no son mantenidos únicamente por los individuos, sino también por buena parte de las personas que conforman una cultura; y suelen ser perpetuados mediante comunicaciones repetitivas. En una demostración clásica de lo anterior, Allport & Postman (1947) mostraron a los participantes la fotografía de un vagón de metro repleto de pasajeros. Entre ellos se veía que un hombre afro-descendiente vestido de traje, y un sujeto caucásico sosteniendo una navaja de afeitar. Uno de los participantes dio un vistazo breve a la imagen y luego comunicó la descripción a un tercero, y así sucesivamente hasta completar seis tandas de comunicados, el resultado: en más de la mitad de las sesiones que se llevaron a cabo, el informe del último participante indicaba que era el hombre afro-descendiente, y no el caucásico, era quien sostenía la navaja de afeitar.

2.3.4 LOS ESTEREOTIPOS, SU CERTEZA

No todos los estereotipos son iguales. Algunos resultan más atinados que otros y varios investigadores han afirmado que a veces se ha exagerado su inexactitud (Jussim et al., 2005). Aunque muchos estereotipos se basan en datos o percepciones totalmente ilusorios, algunos tienen cierto fundamento y otros podrían definirse como bastante justos. No obstante, si bien pueden tener como cimientos la realidad, suelen hacer excesivo hincapié en las diferencias y desestimar las similitudes entre los grupos.

A pesar de lo anterior, el tema de la certidumbre es más complicado de lo que podría parecer. En primer lugar, la definición de términos como “preciso” o “atinado” es motivo de polémica. Tales palabras podrían hacer referencia a que los estereotipos reflejan diferencias existentes bajo determinados conjuntos de

condiciones históricas o sociales, Si bien el reconocimiento de dichas diferencias quizá se modifique a medida que las condiciones cambien. Casi todos los psicólogos sociales se enfocan en esta última acepción.

2.3.5 RELACIÓN ENTRE ESTEREOTIPO, PREJUICIO Y DISCRIMINACIÓN

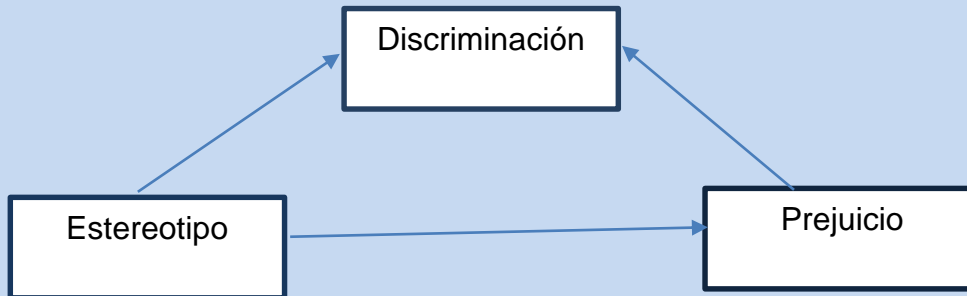
El modo de abordar la relación existente entre estereotipos y prejuicio depende del concepto de actitud que se adopte. Si se parte de un concepto de tres componentes a saber, el cognitivo, el afectivo y el conductual (Collins & Miller, 1994), puede pensarse que, en el caso de una actitud negativa hacia un grupo o categoría social, el estereotipo sería el conjunto de creencias acerca de los atributos asignados al grupo, el prejuicio sería, por su parte, el afecto o la evaluación negativa del grupo, la discriminación, por último, sería la conducta de falta de igualdad en el tratamiento otorgado a las personas en virtud de pertenencia al grupo o categoría en cuestión.

Brigham (1971) señala que, además de esta caracterización puramente cognitiva del estereotipo como parte de las actitudes prejuiciosas, una mayoría de autores consideraba que el estereotipo sirve para racionalizar la hostilidad que siente la persona prejuiciosa hacia ciertos exo-grupos, cumpliendo así una función justificatoria. Indica igualmente que tal vez sea Vinacke (1949) quien mejor represente la síntesis entre las dos posturas, al afirmar que los estereotipos son la expresión y la racionalización de un prejuicio, aunque también pueden no expresar para nada un prejuicio.

Si en parte de un concepto de actitud de un solo componente, al modo de Fishbein & Azjen (1975), habría que señalar que el estereotipo equivale a una creencia u opinión y el prejuicio a una actitud negativa hacia un grupo (Stroebe e Insko, 1989). Salta a la vista que, aunque exista una correspondencia entre estereotipos negativos y prejuicio, hay estereotipos que no van asociados a prejuicios. En la imagen 11 se muestra gráficamente lo descrito anteriormente.

Imagen 11

La discriminación sigue dos trayectorias distintas; una se basa en los estereotipos, la otra en los prejuicios. También existen otros vínculos entre variable. Las prácticas discriminatorias podrían respaldar los estereotipos y los prejuicios; a su vez es posible que los estereotipos provoquen que la gente se vuelva prejuiciosa, y las personas prejuiciosas podrían usar los estereotipos para justificar sus actos.



FUENTE: Kassin, et al. (2010)
Psicología Social, séptima edición p. 133

2.3.6 ESTEREOTIPOS DE CALIDEZ Y COMPETENCIA

El modelo de los estereotipos que hace referencia la Calidez y la Competencia (SMC por sus siglas en inglés) es un marco que describe y predice cómo los grupos están "ordenados" en una sociedad, además de mostrar un panorama de los tipos de prejuicios que podrían sufrir ciertos grupos (Fiske, Cuddy, Glick, & Xu, 2002; Fiske et al, 1999). Basado en dos dimensiones primarias de estereotipos, la Calidez y la Competencia, el modelo produce cuatro grupos de grupos y dos que son valorativamente consistentes (alta / alta o baja / baja) y dos que son valorados de forma inconsistente (alta / baja o alta / baja). Divergentes de trabajos anteriores que refieren a los prejuicios como una antipatía unidimensional (por ejemplo, Allport, 1954; Tajfel, 1981).

El modelo de los estereotipos que hace referencia a la Calidez y a la Competencia (SCM por sus siglas en inglés) describe y predice cómo los grupos están "ordenados" en una sociedad, además de mostrar un panorama de los tipos de prejuicios que podrían sufrir ciertos grupos (Fiske, Cuddy, Glick, & Xu, 2002). Basado en dos dimensiones primarias de estereotipos, la Calidez y la Competencia, el modelo produce cuatro grupos de grupos y dos que son valorativamente consistentes (alta / alta o baja / baja) y dos que son valorados de forma inconsistente (alta / baja o alta / baja).

El este modelo sugiere que los estereotipos de competencia y calidez pueden justificar diversas formas de discriminación. Estos pueden variar con procesos motivacionales orientados a mantener las desigualdades sociales, al tener un marco de referencia que justifica sistemas sociales (Sidanius et al. 2004).

La teoría refiere que las personas estereotipadas con alta competencia y baja calidez suelen ser objeto de prejuicios directos derivados de su estatus, generando envidias, sentimientos de que son poco confiables (Eckes, 2002; Fiske, Cuddy, & Glick, 2002; Fiske, Cuddy, Glick, & Xu, 2002; Glick & Fiske, 2001). De forma similar, las personas con estas características que ocupan puestos superiores tienden a ser generados creencias de que sus logros los han conseguido de forma ilegítima (Parrott & Smith, 1993). La creencia que los miembros de estos grupos son inteligentes pero prejuiciados como ilegítimos y llega a producir discriminación contra ellos en nombre de la genuina defensa (Glick, 2002).

Los grupos de condición social baja son a menudo estereotipados como incompetentes, pero cálidos, lo que provoca sentimientos de piedad en los otros grupos (Eckes, 2002; Fiske, Cuddy & Glick, 2002; Fiske, Cuddy, Glick, & Xu, 2002; Glick & Fiske, 2001). Ya que se les tiende a mirar con lastima (Smith, 2000) por ejemplo las personas con discapacidad física (cuando no se la hayan provocado ellos mismos) (Weiner, Graham, & Chandler, 1982). Los grupos valorados de

forma consistente, alta competencia alta calidez generan sentimientos de admiración y orgullo, dichas cualidades suelen ser otorgadas únicamente a los grupos de referencia socialmente dominantes o endo-grupos, dichas valoraciones incluyen el auto-concepto (Tesser, 1988). Estos grupos se perciben de alto status (un resultado positivo) que es visto como legítimo (es decir, obtenidos a través de competencia y trabajo duro).

El desprecio se dirige principalmente a los grupos que son estereotipados de forma bajos tanto en la competencia como en la calidez. Estos grupos se perciben como poseedores de estigmas negativos de los cuales son responsables (Weiner et al, 1982.; Weiner, Perry, & Magnusson, 1988).

El modelo de contenido de los estereotipos, así como un número de otras teorías (por ejemplo, Jost & Banaji, 1994; Pratto et al., 1994), sugiere que los estereotipos de competencia y calidez pueden justificar diversas formas de discriminación. Estas percepciones grupales justifican sistemas sociales jerárquicos los cuales dotándolos de legitimidad Banaji, 1994; Jost et al, 2001, Sidanius, Pratto, van Laar & Levin; 2004 sugieren que los estereotipos pueden variar con procesos motivacionales orientados a mantener las desigualdades sociales.

En resumen, el modelo de contenido estereotipos de Calidez y competencia pueden predecir las relaciones estructurales entre los grupos, y los sistemas de pensamiento que utilizan las personas para justificar para discriminar a grupos externos. La investigación sobre la teoría de la dominancia social, por ejemplo, muestran que el apoyo de las ideologías, o bien atenuar o aumentar la desigualdad social tiene que ver con las actitudes de las personas hacia la desigualdad social en general. Es decir las personas con alta orientación de dominancia social (SDO por sus siglas en inglés) tienden a apoyar ideologías que dan respaldo moral e intelectual a las desigualdades entre los grupos. Según la teoría de los sistemas de justificación (Jost & Banaji, 1994), las personas son generalmente motivadas para apoyar ideologías y estereotipos que refuerzan el

status quo, pero hacerlo implica un proceso complejo de equilibrar las necesidades de las mismas personas, del grupo y de los sistemas de justificación.

Es posible que las personas respalden esos estereotipos si al hacerlo dotan legitimidad a sí mismos, a su propio grupo y la sociedad simultáneamente. Por lo tanto, de acuerdo con estas teorías de motivación, en la medida en que los estereotipos de competencia y calidez (en particular) justifican las desigualdades entre los grupos que conforman una sociedad, es posible que el apoyo a mantener dichos estereotipos dependa directamente con las motivaciones de las personas para ver el sistema como justo y legítimo.

2.3.7 ESTEREOTIPOS IMPLÍCITOS

Las personas forman ideas implícitas respecto de los grupos sociales. Por ejemplo, es posible que cada uno de nosotros tenga una percepción particular sobre los grupos sociales, es posible que cada uno de nosotros tenga una percepción particular sobre los grupos sociales, considerándoles entidades fijas y estáticas, o dinámicas y maleables (Levy et al., 2001). Los **teóricos de la entidad** tienden a ver a los grupos en términos de rasgos caracterológicos, y a suponer que existe más similitud y consistencia entre sus miembros. Por ejemplo, podrán suponer que un grupo tiene una esencia particular, y cuando perciben y evalúan grupos procesan la información casi como si se tratará de una única persona. Los **teóricos incrementales**, en contraste, esperan hallar menos consistencia entre los integrantes de un grupo social, ya que en teoría las personas serían menos proclives a interpretar a los integrantes de los grupos sociales en términos de rasgos de carácter o como si tuviera una esencia común; así tienden a ver los límites intergrupales como algo más difuso y susceptible de cambio.

Estas divergencias entre las teorías implícitas tienen numerosas consecuencias en cuanto a la estereotipia (Brewer et al., 2000), por ejemplo, encontraron que aún, cuando los teóricos de la entidad y los teóricos incrementales fueron igualmente conscientes de los estereotipos comunes en su cultura, los primeros los tomaron

más en cuenta y los emplearon con mayor frecuencia. Una diferencia relacionada con la capacidad de ésta para ver las diferencias intergrupales como resultado de diferencias genéticas. *Esta clase de creencias pueden afectar de forma radical el modo en que percibimos a los endo-grupos y los exo-grupos.* Por ejemplo, en un estudio Jayaratne et al., (2006) descubrieron que los participantes caucásicos, que consideraban que las diferencias raciales percibidas podían explicarse mediante argumentos de diversidad genética, mostraron más prejuicios hacia los afrodescendientes, en comparación con sus similares que carecían de tales teorías basadas en factores hereditarios.

2.3.8 PROCESOS AUTOMÁTICOS

Devine (1989) estableció una distinción entre procesos automáticos y procesos controlados en el ámbito de la formación de estereotipos. Esta investigadora afirmó que las personas se han vuelto muy conscientes del contenido de muchos estereotipos, gracias a influencias culturales tales como la experiencia de las generaciones previas y las imágenes transmitidas por los medios de comunicación. Debido a esta alta concientización siempre que interactuamos con miembros de los grupos sujetos a los estereotipos más comunes tendemos a activar estos estereotipos de manera automática. En consecuencia, tal como muchos de nosotros nos vemos impedidos (por el efecto priming) a pensar en *niño* después de escuchar la palabra *juguete*, también pensamos en conceptos relevantes para un estereotipo cuando tenemos en mente a un grupo estereotipado. Por supuesto, podemos intentar que dicha activación no influya nuestros juicios o comportamientos, sin embargo, muchas veces no somos conscientes de que un estereotipo es capaz de modificar las relaciones intergrupales cuando tenemos en mente un estereotipo que corresponde a un grupo estereotipado, por ejemplo, los ingleses (grupo social) son puntuales (estereotipo).

La teoría de Devine provocó una explosión de interés en estas cuestiones ¿Nos vemos automáticamente predispuestos por los estereotipos, incluyendo aquellos

con los que no estamos de acuerdo? ¿Somos inevitablemente propensos a estereotipar a los demás por el sólo hecho de estar expuestos a los estereotipos que prevalecen en nuestra cultura? *En la actualidad resulta claro que la activación de estereotipos puede ocurrir de forma implícita y automática, influyendo en los pensamientos, sentimientos, y comportamientos subsecuentes, incluso entre las personas que tienen un nivel de prejuicio más o menos reducido.* Sin embargo, también es evidente que varios factores pueden contribuir a que tal activación tenga más probabilidades de ocurrir.

Por ejemplo, cada persona muestra mayor propensión a que determinados estereotipos surjan en su mente con más rapidez y facilidad que otros. Esta activación de los estereotipos implícitos depende directamente de que tanta explosión tengan los individuos a que un estereotipo y por lo tanto, cuan accesible se halle éste para su mente, son condiciones que varían de acuerdo con la época y la cultura. En la siguiente tabla se muestran los factores que contribuyen a determinar en qué circunstancias es posible o no activar los estereotipos automáticos, la imagen 12 resume lo anterior.

MOTIVACIÓN: ACELERACIÓN O FRENADO DE LA ACTIVACIÓN

Hay un reciente reconocimiento del papel que puede desempeñar los factores motivacionales en la activación de estereotipos (Blair, 200; Bodenhausen et al., 2003; Gollwitzer & Schan 2001; Kunda & Spencer, 2003; Spencer et al., 2003). Percatándonos o no con frecuencia tenemos objetivos específicos al interactuar con lo demás, las personas cuando interactúan con otro individuo tiene la necesidad de formarse una impresión tan precisa como sea posible de su personalidad. En otras ocasiones, la motivación se limita a dar por terminado el encuentro tan rápido como se pueda. Cuando los sujetos sociales están muy motivados a formarse una impresión rápida de alguien (digamos, si dependen de la persona en cuestión o si necesitan competir en su contra), suelen echar mano de sus creencias preexistentes (Fiske, 2000).

Imagen 12

Activación automática de los estereotipos

Con base en investigaciones recientes, se proponen los siguientes conjuntos de factores como los más importantes para determinar en qué circunstancias la gente es más o menos propensa a activar automáticamente la estereotipa, es decir, sin haber intención o conciencia de por medio, sin importar se comulga o no con los estereotipos explícitos, e independientemente del grado de exposición a cualquier señal de la presentación de un grupo social o de un integrante del mismo. Hay otros factores que tienen relevancia, los efectos de cada uno de los que citan a continuación podría depender de la presencia o ausencia de ellos, pero éstas son las conclusiones generales que pueden presentarse en este momento.

Factores que facilitan la activación Automática	Factores que dificultan la activación automática
Factores cognitivos	
Estereotipo accesible (por ejemplo, recientemente activado o predispuesto por el efecto priming. Recursos cognitivos agotados debido a intentos previos de supresión, fatiga, edad, intoxicación.	Exposición a miembros contra-estereotípicos del grupos. Conocimiento de información personal acerca del individuo.
Factores culturales	
Estereotipo popular en la cultura. Normas y valores que aceptan el estereotipo.	Contra-estereotipo en la cultura. Normas y valores opuestos a los estereotipos.
Factores motivacionales	
Motivación a hacer inferencias rápidas acerca de la persona. Motivación a sentirse superior a otra persona.	Motivación a evitar el prejuicio. Motivación a ser justo e igualitario-
Factores personales	
Comulgar con los estereotipos: alta tendencia al prejuicio.	Desacuerdo con los estereotipos: baja tendencia al prejuicio.

FUENTE: Kassin, et al. (2010)

Psicología Social, séptima edición p. 142

En un interesante grupo de experimentos, Wheeler & Fiske (2005) manipularon los objetivos de los individuos al contemplar rostros de hombre caucásicos y afro-descendientes. En ocasiones se les pidió a los participantes (todos estadounidenses) de origen europeo y asiático que realizaran una inspección visual no-social mientras veían los rostros (¿hay algún punto sobre la cara?); otras veces se les instruyó para que determinaran una categorización social (¿la persona de la imagen es mayor de 20 años?), y en algunas se les indicó realizar una tarea diseñada para llevarlos a pensar en la persona en términos individuales (¿le gustará algún vegetal en particular?). En uno de los experimentos los investigadores utilizaron la tecnología fMRI para monitorear la actividad cerebral de los participantes. La imagen fMRI reveló que, cuando el objetivo de los participantes tenía que ver con la categorización social, sus cerebros mostraban más actividad en la zona de la amígdala al contemplar rostros afro-descendientes que al ver rostros caucásicos, lo cual sugiere que los primeros activaron respuestas más emocionales relacionadas con el riesgo. En el segundo experimento, los participantes (que tenían el mismo objetivo) mostraron mayor activación de estereotipos en una tarea cognitiva en respuesta a rostros afro-descendientes. En cambio, cuando se les dio a los participantes un objetivo no-social o cuando la tarea consistía en ver a la persona en términos individuales, los efectos desaparecieron de la activación en la amígdala desaparecieron. A pesar de todo lo que se ha comentado hasta el momento sobre la penetración y los efectos de los estereotipos, no cabe duda de que un importante objetivo para la gente radica en no emplear estereotipos ni mostrarse prejuiciosa (Sommers & Norton, 2006).

AUTOMATISMO Y CONTROL: LA NECESIDAD DE RECURSOS COGNITIVOS

El intento de suprimir los estereotipos exige un esfuerzo mental, y éste podría agotar los recursos cognitivos del individuo por algún tiempo (Richeson & Trawalter, 2005). Esta situación puede dar lugar a un efecto de rebote, ya que la persona se queda sin recursos cognitivos para seguir efectuando la sorprendente

y ardua tarea de supresión. Por otro lado, algunas personas son más propensas que otras a contar con recursos cognitivos disponibles para inhibir la estereotipia.

Uno de los factores que determinan lo anterior es la edad. von Hippel et al., 2000 encontraron que a la gente mayor le cuesta más trabajo suprimir los estereotipos que a las personas más jóvenes. Asimismo, el estar físicamente exhaustos, o afectados por una emoción o una excitación poderosa puede contribuir a que incluso los individuos jóvenes se queden sin los recursos cognitivos necesarios para evitar los estereotipos (Lambert et al., 2003). En una demostración de lo anterior Bodenhausen (1990) clasificó a los participantes en su investigación a partir de sus patrones de excitación cardíacos o ritmos biológicos en dos tipos: “personas diurnas” y “personas nocturnas”. Mediante una asignación aleatoria, los participantes formaron parte de un experimento sobre la formación de juicios cuya realización tendría lugar ya fuera a las 9 a.m. o a las 8 pm. Los resultados indicaron que las personas diurnas fueron más propensas a utilizar los estereotipos cuando realizaban la prueba de noche; por su parte, las personas nocturnas fueron más proclives a hacerlo en la mañana.

2.3.9 HIPÓTESIS DEL CONTACTO

Si bien es cierto que en ocasiones la naturaleza automática de la estereotipia puede apabullar las actitudes y creencias personales, las diferencias individuales en las mismas podrían jugar un importante papel en la determinación de estereotipos. En comparación con sus contrapartes más prejuiciosas, las personas con un nivel de prejuicio relativamente bajo, por ejemplo, son menos propensas a activar los estereotipos de manera automática cuando se ven expuestas a información mínima.

Otros ejemplos de cómo reducir la estereotipia automática los tenemos en uno de los libros clásicos sobre el tema de los prejuicios es el escrito por Gordon Allport con el título *The Nature of Prejuicio*. El alcance de este texto no tenía precedentes, y a través de él se dieron importantes aportaciones en torno a la Psicología Social del prejuicio. Una de las más perdurables que Allport adelantó fue la **hipótesis del**

contacto, la cual establece que, bajo ciertas condiciones, el contacto directo entre los miembros de grupos rivales reducirá los estereotipos y por lo tanto, los prejuicios y la discriminación. En la imagen 13 se detallan las condiciones para que el contacto intergrupal, en efecto ayude a la reducción de estereotipos y prejuicios.

Imagen 13

La hipótesis del contacto: condiciones

Cuatro de las condiciones son consideradas muy importantes para el contacto intergrupal apoye a la reducción de estereotipos y prejuicios.

1. **Igualdad de estatus.** El contacto debe ocurrir en ciertas circunstancias que brinden un estatus equitativo a ambos grupos.
2. **Interacción personal.** El contacto debe involucrar interacciones “uno a uno” entre los miembros individuales de ambos grupos.
3. **Actividades cooperativas.** Los miembros de ambos grupos deben unirse en un esfuerzo por alcanzar objetivos comunes.
4. **Normas sociales.** Las normas sociales, definidas en parte por autoridades de peso deben favorecer el contacto intergrupal.

FUENTE: Kassin, et al. (2010)
Psicología Social, séptima edición p. 173

2.4 RACISMO MODERNO E IMPLÍCITO

Un análisis de las leyes, las encuestas de opinión, los datos sociológicos y las investigaciones en psicología social indican que el prejuicio y la discriminación racial ha disminuido durante las últimas décadas al menos en Estados Unidos (Dovidio et al., 2002), como bien podrían ilustrar los incidentes ocurridos en Francia en 2005 y durante la celebración de la Copa de Fútbol en Alemania en 2006. En un estudio clásico sobre los estereotipos étnicos, publicado en 1933, Katz & Braly encontraron que los estudiantes universitarios caucásicos consideraron al estadounidense caucásico promedio como supersticioso, ignorante, perezoso, y despreocupado. En múltiples encuestas de seguimiento con muestras

demográficamente similares de estudiantes caucásicos, realizados entre 1951 y 1993, estas imágenes negativas de la población afro-descendiente se desvanecieron en su mayoría (Dovidio et al., 1996).

Aun cuando indudablemente hay excepciones, es evidente que el racismo flagrante es cada vez menos aceptable hoy en día de lo que fue en el pasado. Pero no debemos olvidar que el racismo también puede presentarse de maneras mucho más sutiles, acechando por debajo de la superficie y ocultándose en los rincones. Es posible ver su sombra sin poder determinar si es algo real o sólo un espejismo. Por sutiles que sean sus demostraciones, el racismo puede ser tan dañino como cualquiera de sus presentaciones más evidentes debido, en parte, a que su discreción le permite evadir la defensa de la gente.

RACISMO MODERNO

Un ejemplo de lo anterior es el racismo moderno, una sutil forma de prejuicio que emerge de manera directa cuando no hay peligro; es aceptable desde la perspectiva social o fácil de racionalizar. De acuerdo con las teorías del racismo moderno, muchas personas son racialmente ambivalentes. *Desean que otras personas los perciban como seres justos, pero todavía albergan sentimientos de ansiedad y desagrado respecto de otros grupos raciales.* Existen varias teorías específicas sobre el racismo moderno, pero todas ellas hacen hincapié en las contradicciones y tensiones que dan lugar a formas de prejuicio y discriminación muchas veces inconscientes (Dovidio & Gaertner, 2004).

En el racismo moderno los prejuicios en contra de las minorías se da sobre todo en circunstancias en las que su expresiones segura, socialmente aceptable y fácil de racionalizar debido a su ambigüedad. Muchas personas caucásicas que se consideran no prejuiciosas admiten que, en ciertas ocasiones, no reaccionan hacia las personas afro-descendientes o los integrantes de otros grupos (como homosexuales, por ejemplo) como debieran lo cual provoca sensaciones de

confusión, culpabilidad y vergüenza (Monteith et al., 2002). Lo cierto es que cuando tienen razón de sospechar que el racismo podría sesgar sus juicios, es probable que los individuos caucásicos con bajo nivel de prejuicio muestren el sesgo opuesto a través de tareas explícitas y cuidadosamente controladas para responder de forma más favorable a las personas afro-descendientes que a las caucásicas (Dovidio, Kawakami, et al., 1997).

Tal como sucede con otras formas de prejuicio el grado en que los individuos ponen de manifiesto sus tendencias racistas subyacentes difiere en cada caso. Además, la naturaleza encubierta de estas tendencias hace que evaluarlas resulte difícil. Varios cuestionarios han sido desarrollados para que las personas revelen, a través de preguntas sutiles e indirectas, sus actitudes hacia grupos específicos. Parte de las limitaciones de estas escalas radica en que realizan preguntas explícitas a los encuestados entorno a sus actitudes hacia diversos grupos, cuando la investigación actual ha demostrado cuán implícitas pueden ser dichas actitudes (Olson & Fazio, 2006).

RACISMO IMPLÍCITO

Ya vimos que los estereotipos pueden activarse de manera inconsciente y sin intención; con el racismo y otras formas de prejuicio y discriminación ocurre lo mismo indetectable para los individuos que desean ser justos e imparciales, *el racismo implícito puede influir en sus juicios, sentimientos y comportamientos*, sin inducir la culpabilidad que otras formas más obvias y explícitas de racismo activarían.

Por ejemplo, considerando las investigaciones que muestran que los individuos son más proclives a exhibir la activación de estereotipos negativos, y aquella que examinó las respuestas ante rostros afro-americanos más prototípicos que otros (Blair et al., 2004). Estos no son sesgos, sus efectos pueden ser profundos, tal como sugiere la investigación realizada por Ebarhardt et al., (2000) para analizar

los parámetros de predicción respecto a si es más factible que un presunto delincuente sea condenado a muerte. Al examinar más de 600 casos susceptibles de veredicto de pena capital que se presentaron en los tribunales de Filadelfia, Pensilvania, entre 1979 y 1999, estos investigadores encontraron que aquellos en los que la víctima era caucásica, cuanto más estereotípicamente afro-descendiente era la apariencia física del acusado, más probabilidades había de que fuera sentenciado a muerte.

Al igual que en el caso del racismo moderno, la cuestión de cómo detectar y evaluar el racismo implícito constituye todo un reto. Debido a su naturaleza implícita, suelen emplearse evaluaciones encubiertas que no requieren que los individuos respondan preguntas sobre sus actitudes. La más conocida de estas formas de evaluación es la prueba de asociación implícita (IAT), desarrollada y ponderada originalmente por Greenwald et al., en 1998. El IAT evalúa la medida en que dos conceptos son asociados. El racismo implícito hacia los afro-descendientes, por ejemplo, se detecta en la medida en que los participantes son capaces de asociar más rápido rasgos afro-descendientes (como un rostro de una persona) con conceptos negativos que con conceptos positivos, en comparación con la rapidez con que pueden hacer el mismo tipo de asociaciones con rasgos de personas caucásicas.

Independientemente de la forma de evaluación utilizada, los psicólogos sociales han encontrado que el grado de racismo implícito presente en los individuos, algunas veces sirve para pronosticar diferencias en sus percepciones y reacciones respecto a los demás en función de la raza. Por ejemplo, Hugenberg & Bodenhausen (2003) hallaron que los niveles de racismo implícito de los participantes en su investigación permitieron predecir cuán sesgados eran al percibir hostilidad y poco a poco asumía un modo neutral. En un segundo estudio, la expresión comenzaba siendo neutral, y gradualmente adquiría un gesto más hostil. En esta tarea los participantes tenían que indicar el momento en que el rostro dejaba de expresar la emoción inicial; en otras palabras, debían determinar

cuándo la emoción pasaba de hostil a neutral (en el primer estudio) y se volvía hostil con mayor rapidez (segundo estudio). Los investigadores encontraron que los participantes con niveles de sesgo implícito relativamente elevados (lo cual se determinó mediante la prueba IAT) percibieron que la expresión hostil perduraba más en los rostros de afro-descendientes (primer estudio) y se volvía hostil con mayor rapidez (segundo estudio). Los investigadores encontraron que los participantes que resultaron evaluados con niveles relativamente bajos de racismo en la prueba IAT no mostraron este sesgo. En un estudio posterior (2004), estos autores hallaron que los participantes que mostraron un fuerte sesgo racial en la IAT fueron más propensos a categoriza un rostro racialmente ambiguo como afroamericano cuando se expresión era de hostilidad que cuando era de felicidad.

2.5 LAS EMOCIONES

Una de las características de las emociones sociales es que se trata de experiencias que tienen sentido en su relación con los demás. Surgen en un contexto social determinado, que es el que les confiere significación y necesitan del análisis de los otros para poder entenderse apropiadamente (Chóliz & Gómez, 2002).

Estás emociones están conformadas por otras más elementales, que podemos considerar primarias y porque no pueden entenderse si no se analiza el contexto en el que aparecen y la relación que se establece con los demás. Porque, lejos de tratarse de emociones simples, pueden adquirir una intensidad incluso más elevada que cualquier emoción básica e implicar conductas de un alcance bastante mayor. Estas constituyen un elemento esencial de nuestra existencia: marcan nuestras reacciones frente al medio e influyen en nuestras percepciones. Podemos decir que las emociones son procesos mentales completos que contienen varios componentes; una experiencia subjetiva.

Las emociones se caracterizan por sensaciones más o menos precisas de placer o displacer. Un individuo colocado en una situación dada, en un momento preciso

de su existencia, no reacciona únicamente en función de las características sensoriales de las estimulaciones a las que está expuesto; la forma en que ha de tratar la información que recibe depende, de hecho, de su experiencia anterior y de sus expectativas.

Nuestro estado emocional varía a lo largo del día en función de lo que nos ocurre y de los estímulos que percibimos. Las emociones son experiencias muy complejas y para expresarlas utilizamos una gran variedad de términos, además de gestos y actitudes. La complejidad con la que podemos expresar nuestras emociones nos hace pensar que la emoción es un proceso multifactorial o multidimensional. Uno siempre tiene la impresión de que le faltan palabras para describir con precisión sus emociones. Pero debajo de esta complejidad subyace un factor común a todas las emociones: cada emoción expresa una cantidad o magnitud en una escala positivo/negativo. Así, experimentamos emociones positivas y negativas en grados variables y de intensidad diversa. Podemos experimentar cambios de intensidad emocional bruscos o graduales, bien hacia lo positivo o bien hacia lo negativo. Es decir, toda emoción representa una magnitud o medida a lo largo de un continuo, que puede tomar valores positivos o negativos. Wukmir (1967) planteó que tales mecanismos son las emociones. La emoción es una respuesta inmediata del organismo que le informa del grado de favorabilidad de un estímulo o situación. Si la situación le parece favorecer su supervivencia, experimenta una emoción positiva (alegría, satisfacción, deseo, paz, etc.) y sino, experimenta una emoción negativa (tristeza, desilusión, pena, angustia, etc.). De esta forma, los organismos vivos disponen del mecanismo de la emoción para orientarse, a modo de brújula, en cada situación, buscando aquellas situaciones que son favorables a su supervivencia (son las que producen emociones positivas) y alejándoles de las negativas para su supervivencia (que producen emociones negativas).

Wukmir (1967) planteó que siendo la vida y la supervivencia lo positivo para un ser vivo, la emoción es el resultado de una medida (o valoración) subjetiva de la

posibilidad o probabilidad de supervivencia del organismo en una situación dada o frente a unos estímulos determinados. La emoción informa al organismo acerca de la favorabilidad de cada situación. Diríamos, pues, a cada estado de nuestro organismo le corresponde una emoción, que es más positiva cuando se trata de un estado más saludable, más orientado hacia la vida y es más negativa cuando nuestro estado se acerca más a la enfermedad y la muerte.

2.5.1 EL PAPEL DEL AFECTO Y LAS EMOCIONES EN LA RACIONALIDAD HUMANA

Las emociones y los afectos, no sólo interfieren en la racionalidad humana, sino que nos son indispensables para lograrlo. La clave del éxito del procesador de la información humano es la existencia de motivaciones, emociones y afectos. En realidad, dichos elementos repercuten en el razonamiento porque las estructuras físicas del conocimiento y del sentimiento se hallan fisiológicamente interconectadas de modo que, cuando se produce una fractura en esa conexión.

Los resultados de las investigaciones han encontrado sistemáticamente que las emociones afectan a los juicios respecto a uno mismo y respecto a los demás, ya que las personas, cuando tienen un estado de ánimo positivo, elaboran juicios más positivos y, cuando tienen un estado de ánimo negativo, toman decisiones y elaboran juicios más negativos: en este sentido, el estado de ánimo hace que emerjan a la conciencia y se hagan más accesibles aquellas características de un objeto de actitud que son congruentes con dicho estado de ánimo.

Finalmente, las emociones afectan a las previsiones y los sesgos atributivos que se realizan. Respecto a las primeras, parece probado que el estado de ánimo facilita el acceso a la conciencia de la información congruente con dicho estado de ánimo, y que la disponibilidad diferencial de informaciones positivas frente a las

negativas inclina la balanza de las estimaciones de probabilidad subjetiva, en una dirección congruente con el estado de ánimo. Respeto a los sesgos atributivos, también se dispone de datos que confirman que las personas tienden a explicar sus éxitos y fracasos personales de modo que perpetúan sus estados anímicos y sentimientos dominantes. Concretamente, las personas felices tienden a explicar sus éxitos atribuyéndolos a sus méritos y las personas tristes a explicar los fracasos reprochándoselos.

Todas estas conclusiones se apoyan fuertemente en la **teoría de la congruencia con el estado de ánimo**. Sin embargo, hace algunos años se ha apuntado una explicación alternativa: *la hipótesis del estado de ánimo como información* (Schwarz y Clore, 1983). De acuerdo con esta hipótesis, las personas se hacen, en muchas ocasiones, la pregunta “¿cómo me siento ante eso?”, y emplean la respuesta como una base para el juicio que tienen que hacer, simplificando la complejidad que supone tomar una decisión. Por ejemplo, si le pido a alguien que evalúe a una persona conocida, lo más lógico es que lleve a cabo un cómputo complejo para determinar si las cualidades positivas superan a las negativas o a la inversa, es decir, que inicie un proceso analítico de recuperación, articulación y evaluación de informaciones relevantes sobre esa persona. Sin embargo, también es posible que acorte el proceso preguntándose así mismo “¿Cómo me siento respecto a esta persona?” Si se siente feliz, es muy probable que lo atribuya a que el otro es una persona agradable, y si se siente incómodo es probable que lo atribuya a que el otro es una persona desagradable.

Obviamente, no siempre es tan fácil porque hay factores del contexto que interfieren en las emociones y, además, porque en ocasiones los estados de ánimo no son claros. Ciertamente, tanto la hipótesis de congruencia con el estado de ánimo como la hipótesis del estado de ánimo como información dan cuenta de los juicios congruentes con el afecto. Sin embargo, esta última sólo emplea si la información deriva no compite con informaciones alternativas (Schwarz y Clore, 1983), o si se atribuye el estado de ánimo a una fuente irrelevante para el juicio.

2.5.2 EFECTO DE LAS EMOCIONES EN LA FORMA EN QUE SE PROCESA LA INFORMACIÓN

Las emociones no sólo influyen en qué tipo de información es más probable que procesemos, sino también en cómo procesamos la información.

Concretamente las investigaciones muestran que, cuando las personas están mal humoradas, tienen una mayor motivación a procesar más sistemáticamente las informaciones como una estrategia adaptativa ante situaciones problemáticas. Paralelamente, las personas, cuando están de buen humor, tienden a respaldar sus juicios en heurísticos y creencias previas y a evitar lo posible, los procesos sistemático. Y ello por dos razones fundamentales:

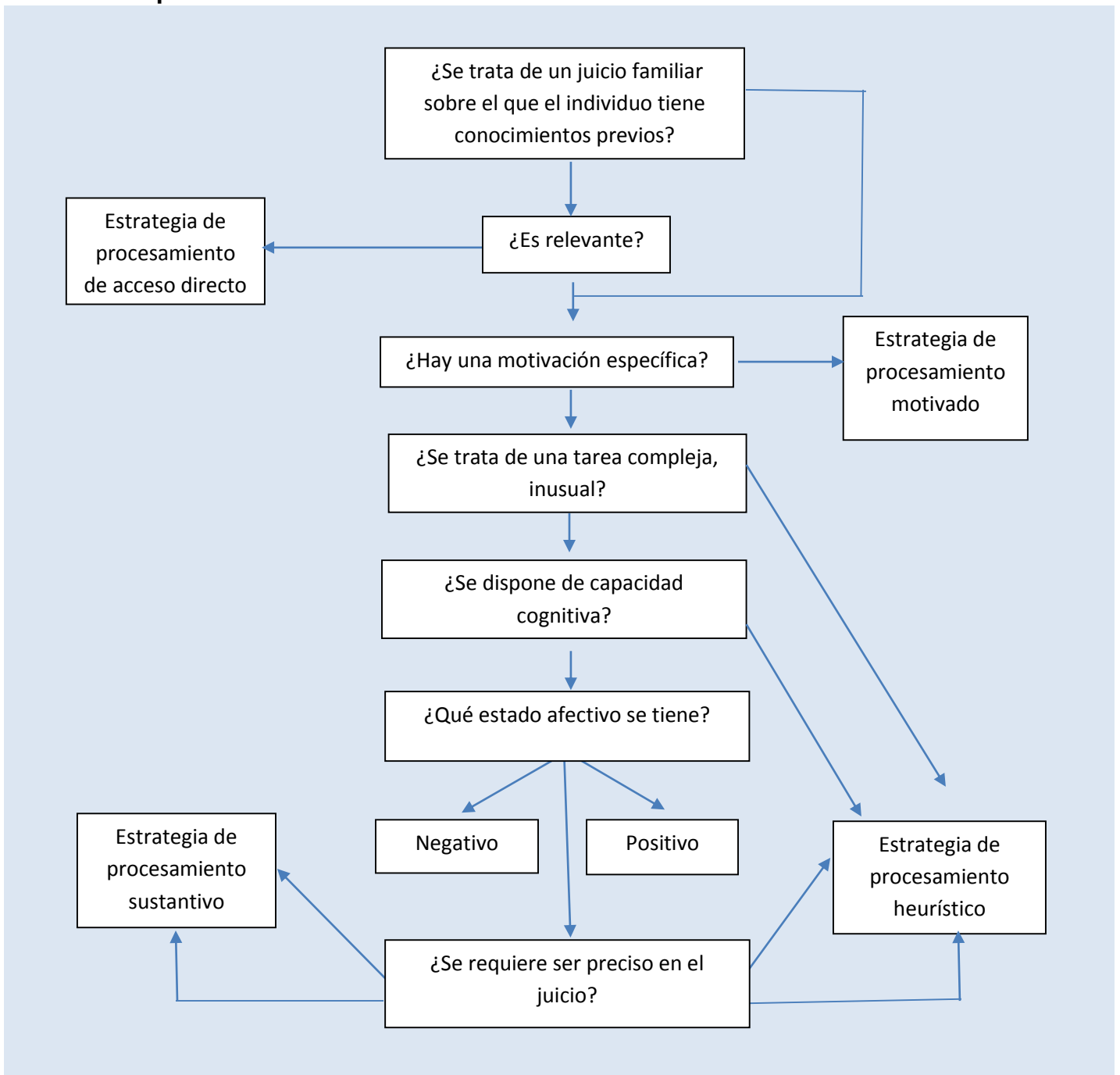
1. En primer lugar, porque generalmente todos los individuos tienen más informaciones positivas que negativas almacenadas en la memoria. Como el buen humor facilita la emergencia de las informaciones, los individuos sufren una sobre carga cognitiva, y en esas condiciones disponen de menos recursos cognitivos para procesar informaciones nuevas.
2. En segundo lugar, porque las personas, cuando están de buen humor, desean mantener ese estado de ánimo y, para conseguirlo, evitan en lo posible analizar a profundidad cualquier información nueva que podría suponer un riesgo para su estado emocional presente.

Estas cuatro estrategias de procesamiento, se ilustran en la siguiente imagen, son procesamiento de acceso directo al conocimiento previo, procesamiento motivado, procesamiento heurístico y procesamiento sustantivo.

Procesamiento de acceso directo

Tiene lugar en contextos que requieren una respuesta basada en conocimientos previos con poca o alguna intervención de los estados emocionales. Cuestiones como “¿qué sueles hacer después del trabajo?”, “¿te gusta la ensalada de aguacates?”, o “¿de qué color es tu coche?”, demandan una respuesta, opinión o

Adaptación del Modelo de infusión del afecto



evaluación que se base en la recuperación de informaciones ya almacenadas y que no varía con el estado emocional del individuo. Dado que los seres humanos disponen de un caudal de materiales almacenados, cualquier tarea que demande una respuesta de ese material (por ejemplo, rutinas, preferencia, gustos...), se resolverá muy rápidamente y al margen del estado afectivo del individuo.

Procesamiento motivado

En este caso, las personas llevan a cabo una búsqueda de información altamente selectiva y motivada, ya que se enfrentan a cuestiones tales como “¿es la casa que he visto la que mejor se ajusta a mis necesidades?”. Es decir, cuestiones que tienen una relevancia especial para ellas y que les obligan a emplear estrategias de integración destinadas a producir un resultado que repercuta sobre sus planes de acción. En estos casos hay una fuerte influencia de las motivaciones.

Procesamiento heurístico

Tiene lugar cuando los conocimientos previos no facilitan la tarea, no hay objetos motivacionales, no se dispone de suficientes recursos de procesamiento y las tareas no demandan precisión. Ante cuestiones como “¿la persona que conocí es tan agradable y sincera como parece?”, los individuos usan heurísticos como el derivado de la *hipótesis del estado de ánimo como información* (¿cómo me siento ante esa persona?), en los que afectos y emociones influyen de forma determinante en la respuesta.

Procesamiento sustantivo

Requiere que las personas seleccionen, aprendan, interpreten y procesen la información sobre una tarea u conecten esa información con los conocimientos ya almacenados. Esta estrategia de procesamiento depende extraordinariamente de esa particular conexión entre emociones y cogniciones.



CAPÍTULO 3

MÉTODO

ESTUDIO 1

3.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Buena parte de las mutaciones y continuidades culturales aparejadas con la migración se manifiestan en un ámbito más evidente, refiriéndonos al cuerpo humano (Farr & Moscovici, 1984). Particularidades biológicas como la forma del rostro, el color de la piel y la estatura han adquirido significados específicos que nos permiten hablar de un conjunto de representaciones que eventualmente se transforman en desigualdades sociales literalmente encarnadas (De Lauretis, 1991). De este modo, las expresiones del cuerpo pueden estudiarse en relación con la nacionalidad, tono de la piel y/o género. En el contexto de la migración, las creencias comienzan a formarse en base a la apariencia física de quienes se trasladan y permanecen en espacios culturalmente ajenos y se convierten en los otros dentro de la sociedad receptora.

La Encuesta Nacional sobre Discriminación (ENADIS, 2010) nos muestra resultados desalentadores, revelando hábitos y actitudes discriminatorias y de intolerancia que repercuten en el ejercicio de los derechos de los que vienen de fuera, contrastando nuestras creencias que nos autodefinen como un país caluroso, amistoso, multicultural y tolerante. La distancia que marcan los mexicanos frente a esta población extranjera es clara, ya que el 27% admite de manera explícita, no estar dispuestos a permitir que un extranjero viva en su casa y siete de cada diez personas consideran, que las personas extranjeras provocan en algún sentido la división de la sociedad. Por otra parte el 20.5% de las personas provenientes de otros países, el principal problema que enfrentan por su condición migratoria es la discriminación y el 23% identifica como el principal problema situaciones que se relacionan con el desempleo (ENADIS, 2010).

En la misma línea Fiske, Cuddy & Glick (2001) plantean los llamados calidez y competencia, estos ejes son capaces de predecir comportamientos intergrupales, por ejemplo, si el exo-grupo es estereotipado como altos en calidez (entendiéndolo como afectivos), y altos en competencia son completamente aceptados. En cambio sí son bajos en calidez (mal humorados) tienden a ser aceptados solamente si son altos en competencia, y bajos en competencia generan

sentimientos ambivalentes si son estereotipados como altos en calidez. Sin embargo, si el exo-grupo es percibido como baja en competencia y bajo en calidez, son rechazados, a tal grado que la estereotipia de estas características negativas han desembocado grandes genocidios. **Incluyendo en este estudio la categoría latino-moreno como unidad de análisis ya que el mayor flujo migratorio viene de sur américa donde la mayoría de los inmigrantes son de este tono de piel y porque también es el tono de piel de la mayoría de los mexicanos**, se establecieron las siguientes preguntas de investigación:

3.2 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

1. ¿Qué relación existe entre los tonos de la piel y los estereotipos de calidez y competencia?
2. ¿Qué grupo será estereotipado como el más cálido y competente?
3. ¿El endo-grupo (mexicanos) será estereotipado con mayores atributos positivos versus el endo-grupo (extranjeros)?.
4. ¿Los tonos de la piel de los inmigrantes centro-americanos afectan al grado de Distancia social?
5. ¿Qué relación existe entre los estereotipos de calidez y competencia y las actitudes hacia los inmigrantes?

3.3 HIPÓTESIS

- El grupo caucásico de mexicanos será percibido como cálido y competente por los estudiantes de universitarios de la UAMI.
- El grupo latino de mexicanos será percibido como cálido y competente por los estudiantes de universitarios de la UAMI (preferencia endo-grupal).
- El grupo afro-descendiente mexicanos será percibido como frío e incompetente por los universitarios de la UAMI.
- El grupo caucásico de inmigrantes centro-americanos será percibido como cálido y competente por los estudiantes de universitarios de la UAMI.

- El grupo latino de inmigrantes centro-americanos será percibido como cálido y competente por los estudiantes de universitarios de la UAMI (sesgo endo-grupal).
- El grupo afro-descendiente de inmigrantes centro-americanos será percibido como frío e incompetente por los universitarios de la UAMI.
- La distancia social entre los estudiantes universitarios de la UAMI y los inmigrantes centro-americanos variará de acuerdo con el tono de la piel de los segundos.
- Los inmigrantes estereotipados como bajos en calidez y como bajos en competencia serán objeto de actitudes de desprecio por parte de los estudiantes de la UAMI

3.4 OBJETIVO GENERAL

Conocer las creencias estereotipadas que se tienen sobre los inmigrantes centro-americanos y mexicanos, indagando si existen diferencias o preferencias derivadas de su tono de piel y si éstas influyen en el grado de distancia social, así como en la actitud que se tienen sobre los inmigrantes centro-americanos.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Conocer cuáles son las creencias estereotipadas que se percibe a los mexicanos (endo-grupo) de acuerdo con los tonos de la piel y a los criterios de competencia/calidez.
- Conocer cuáles son las creencias estereotipadas que se percibe a los centro-americanos (exo-grupo) de acuerdo con los tonos de la piel y a los criterios de competencia/calidez.
- Reconocer la relación existente entre estereotipos derivados de los tonos de la piel de competencia/calidez y distancia social.

TIPO DE ESTUDIO: Correlacional, cuasi-experimental

POBLACIÓN: Estudiantes Universitarios

MUESTRA: Estudiantes de la UAM-I

MUESTREO: No probabilístico, accidental

DISEÑO DE LA ENCUESTA: Factorial 2x3 Endo-grupo, exo-grupo / Grupos: Caucásicos, Latinos, Afro-descendientes.

3.5 VARIABLES

VARIABLES INDEPENDIENTES:

- Estereotipos
- Tonos de piel

VARIABLES DEPENDIENTES

- Distancia social

VARIABLES EXTERNAS:

- Edad
- Situación económica
- Nivel educativo
- Nivel de contacto con personas de otras razas

3.5.1 DEFINICIÓN DE VARIABLES

- Estereotipos

Conjunto de creencias mantenidas por un individuos en relación con un grupo social Judd & Park (1993) con pocos detalles que se tiene sobre una persona o grupo de personas que comparte ciertas características, cualidades y habilidades, y que busca justificar o racionalizar una cierta conducta en relación con determinada categoría social. Además, los estereotipos pueden activarse sin que seamos conscientes de ellos. De hecho, son capaces de operar en un nivel inconsciente o “implícito” (Blair, 2001).

- Tonos de piel

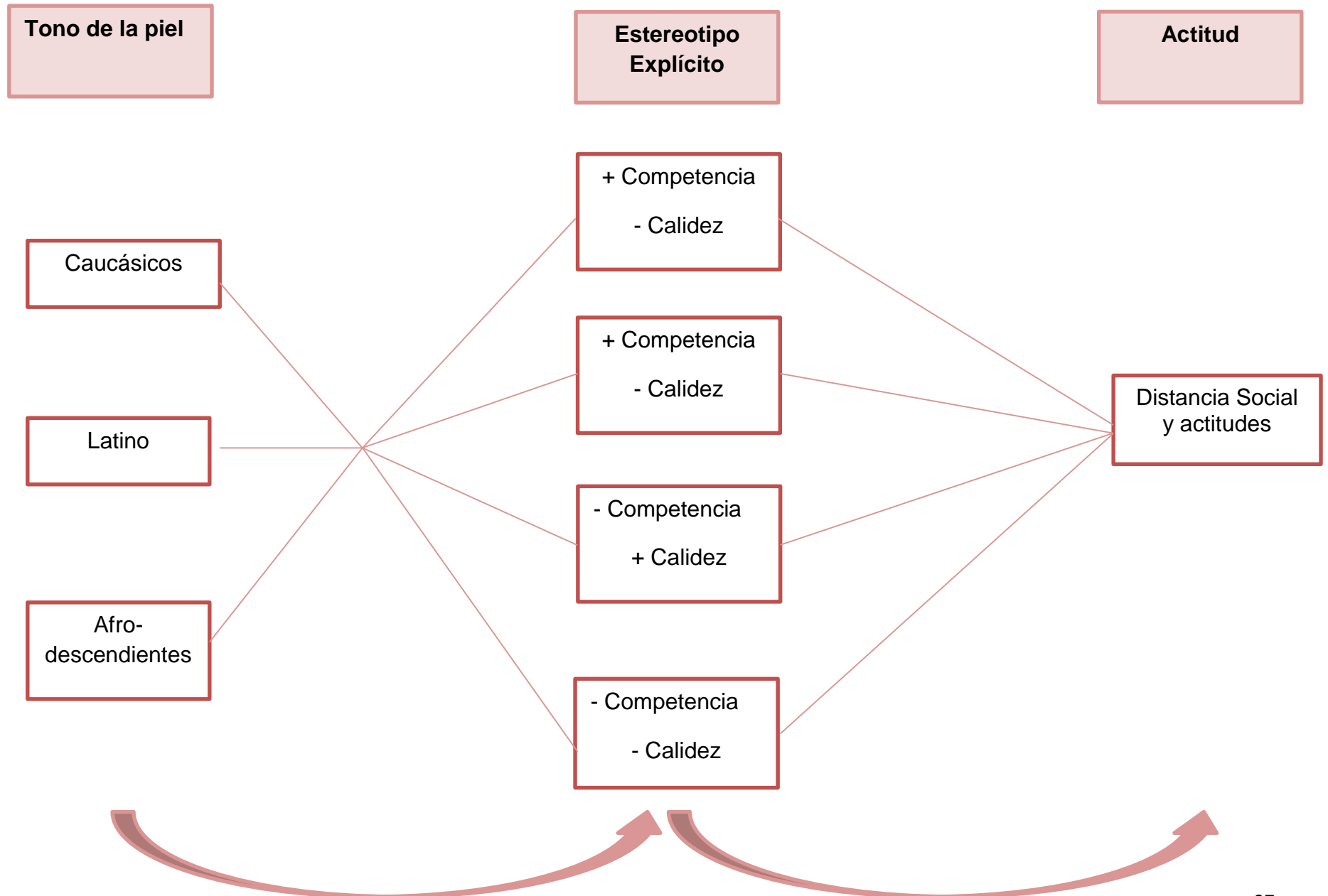
La piel es un órgano exclusivo e inherente a cada persona. La piel experimenta importantes variaciones ante diversas circunstancias tales como la edad, la raza, el clima, el sexo, el estado de salud, etc. Tal vez la característica más importante que diferencia a las personas en cuanto a su tipo de piel es el color que ya está presente desde el nacimiento. El color de la piel de cada persona está determinado, en gran parte por su herencia y se debe a la presencia dos tipos de pigmentos: la melanina de la epidermis y la hemoglobina de los glóbulos rojos que circulan por los vasos sanguíneos situados en la dermis. La melanina es la responsable del color moreno de la piel. De ahí las diferencias de color de una raza a otra.

- Distancia social

El grado de cercanía o la aceptación que se siente hacia otros grupos. La Distancia social se asocia con la distancia afectiva, es decir, la cantidad y poca simpatía a los miembros de un grupo se sienten para otro grupo, el centro de atención está en las reacciones de las personas que sienten hacia otras personas y frente a los grupos de personas Bogardus (1947).

3.6 Diseño de investigación

Estudio 1. Mecanismos explícitos



3.7 PARTICIPANTES

Se contó las respuestas completas de 240 estudiantes matriculados en la Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Iztapalapa. El 36% eran varones y el 64% mujeres, su edad promedio es de 22 años con una desviación estándar de 2.6. El 87% son solteros y el 36% trabaja además de estudiar, y el 87% fueron estudiantes de Psicología Social.

3.8 INSTRUMENTO

El instrumento (ver Anexo 1) que se empleó en esta investigación consistió en una escala diseñada para medir estereotipos de Calidez y competencia, una escala diseñada para medir la Distancia social y otra para medir la actitud hacia los inmigrantes.

La encuesta fue dividida en tres secciones (las escalas de Calidez y competencia, y distancia social se llenaron tres veces, una vez por cada grupo social presentado), cada una de ellas tenía una descripción. El diseño fue cuasi-experimental factorial de 2x3 (mexicano, inmigrante¹ x tono de la piel, dividido en tres grupos, caucásicos, latinos y afro-descendientes).

Por la naturaleza del estudio se utilizaron Imágenes genéricas (The face of tomorrow, Mike, 2004), resultantes de la combinación de cien habitantes de un país, dando como resultado además del tono de piel, rasgos particulares a las regiones a las que correspondían las personas fotografiadas. Se utilizaron estas imágenes genéricas en parejas (se les mostraba una mujer y un hombre) y se colocaron en fichas de colores, para facilitar el manejo de las imágenes. Se utilizaron 3 parejas de imágenes, unos eran claramente caucásicos (**grupo amarillo**), otros afro-descendientes (**grupo azul**) y el ejemplo que se muestra (ver

¹ Las descripciones hacía alusión a un grupo social un ejemplo de dichas es el siguiente: **Inmigrantes:** "Estas personas representan al grupo de inmigrantes que vienen de centro-américa, cuya estancia en México es temporal, y que por su propia voluntad cruzan todo el país para llegar a E. U.". **Mexicanos:** "Estas personas representan a un grupo de mexicanos de nacimiento. Que por su propia voluntad no piensan en cambiar de residencia".

anexo) representaba a la comunidad latina (**grupo rojo**), las imágenes fueron impresas a color y tenían un tamaño 15 cm de ancho x 20 cm de largo (ver anexo 2).

El instrumento estuvo final estuvo confirmado de la siguiente forma:

- 24 reactivos corresponden a la escala de Calidez y competencia, el formato de respuesta para esta escala fue Likert de 5 puntos en donde 5 era “los describe completamente” y el 1 era “No los describe para nada”.
- 6 reactivos corresponden a la escala de Distancia social, con formato de respuesta “Si” o “No”
- 25 reactivos corresponden a la escala de actitud hacia los inmigrantes. Likert de 5 puntos en donde 5 era “Totalmente de acuerdo” y el 1 era “Totalmente en desacuerdo”.

Para la escala de Calidez y competencia se redactaron los reactivos considerando las cuatro dimensiones de la teoría como lo muestra la siguiente tabla.

Nombre de dimensión	Reactivos	Total de ítems
Competencia	1, 2, 3, 4 , 5 , 6	6
Incompetencia	7, 8, 9, 10, 11, 12	6
Calidez	13, 14, 15, 16, 17, 18	6
Frialdad	19, 20, 21, 22, 23, 24	6
Total de ítems		24

Evitando el sesgo provocado por forma en la fueron presentados los elementos se utilizaron 4 versiones contrabalanceadas. La lógica de las es la siguiente:

Versión	Grupos presentados
1	1, 5, 3
2	2, 6, 4
3	3, 1, 5
4	4, 2, 6

Grupo	Número asignado	Grupo	Número asignado
Caucásicos Mexicanos	1	Caucásicos Inmigrantes	4
Latinos Mexicanos	2	Latinos Inmigrantes	5
Afro-descendientes Mexicanos	3	Afro-descendientes Inmigrantes	6

La escala de Distancia social (Borgadus, 1965) también fue llenada por cada grupo,

	Si	No
1. Excluiría del país a estas personas		
2. Aceptaría que vivieran en nuestro país		
3. Estaría de acuerdo en que vivieran en el mismo Estado que yo		
4. Estaría de acuerdo en que fueran mis vecinos		
5. Los aceptaría como mis amigos		
6. Estaría dispuesto a casarme con una persona como él o ella		

La última sección del instrumento no tiene una dimensionalidad en particular, ya que son 11 ítems con escalas de medición diferente, cuya finalidad es recabar variables de índole sociodemográfica y recoger información relacionada con la hipótesis del contacto.

Para la escala de Actitudes hacia inmigrantes se redactaron los reactivos considerando las cuatro dimensiones como lo muestra la siguiente tabla.

Nombre de dimensión	Reactivos	Total de ítems
Exclusión Social	2, 3, 4, 5, 9, 12, 22	7
Distinción de derechos	1, 10, 11, 13, 14, 18	6
Derechos de Igualdad	6, 8, 15, 16, 23, 24	6
Inclusión favorecida	7, 17, 19, 20, 21, 25	6
Total de ítems	25	25

3.9 PROCEDIMIENTO

Se capacito a un grupo de encuestadores que apoyaron a la aplicación del instrumento que se realizó en población cautiva dentro de las instalaciones de las universidades antes mencionadas, pidiendo el permiso a los profesores de asignatura y la disposición de los estudiantes para ocupar tiempo el tiempo sus clases.

Una vez dentro de los salones se realizó una breve presentación por parte de la encuestadora, se les explicó a los alumnos que se estaba llevando a cabo una investigación sobre *percepción hacia inmigrantes*. Se les menciono que tenían que tomar en cuenta la descripción que aparecía en su encuesta, más la imagen que tenían en sus manos, más lo que sabían de dichos grupos, de igual forma se le indico que era de suma importancia que contestarán con la mayor honestidad posible.

Por último se les señalo que no existían respuestas correctas o incorrectas, además de mencionarles que si surgía alguna duda al contestar levantarán la mano y se iría a su lugar a resolverla, también se hizo énfasis en que la información que ellos proporcionaran sería utilizada sólo con fines de investigación.

Los estudiantes se tardaban en contestar de 25 a 30 minutos, variando el tiempo en cada grupo considerando las condiciones situacionales: ruido, distracción, hora de aplicación de la encuesta.



CAPÍTULO 4

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

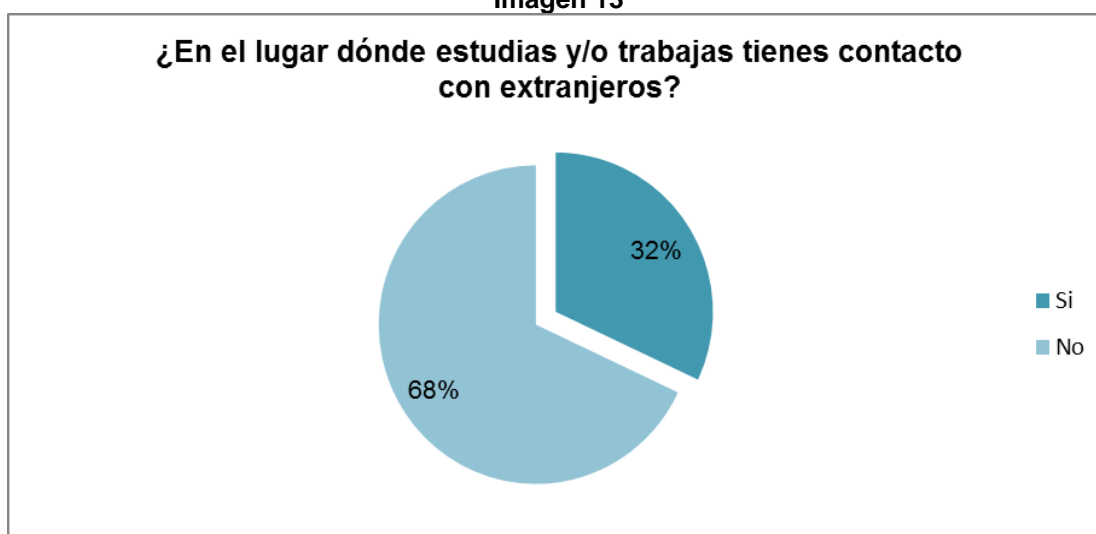
ESTUDIO 1

RESULTADOS

Los primeros análisis que se realizaron fueron frecuencias, medias y desviaciones estándar para los datos generales y la escala de hipótesis de contacto. El segundo análisis que se realizó fue un análisis factorial para la escala de calidez y competencia, así como una serie de análisis de confiabilidad para cada factor y uno total. El tercer análisis que se realizó fue de medias el cual se graficó para obtener la manera en la que fueron percibidos los grupos en términos de calidez y competencia. También se realizaron una serie de pruebas ANOVAS para determinar cuál grupo de los seis es percibido con alta competencia, alta calidez, baja competencia y baja calidez.

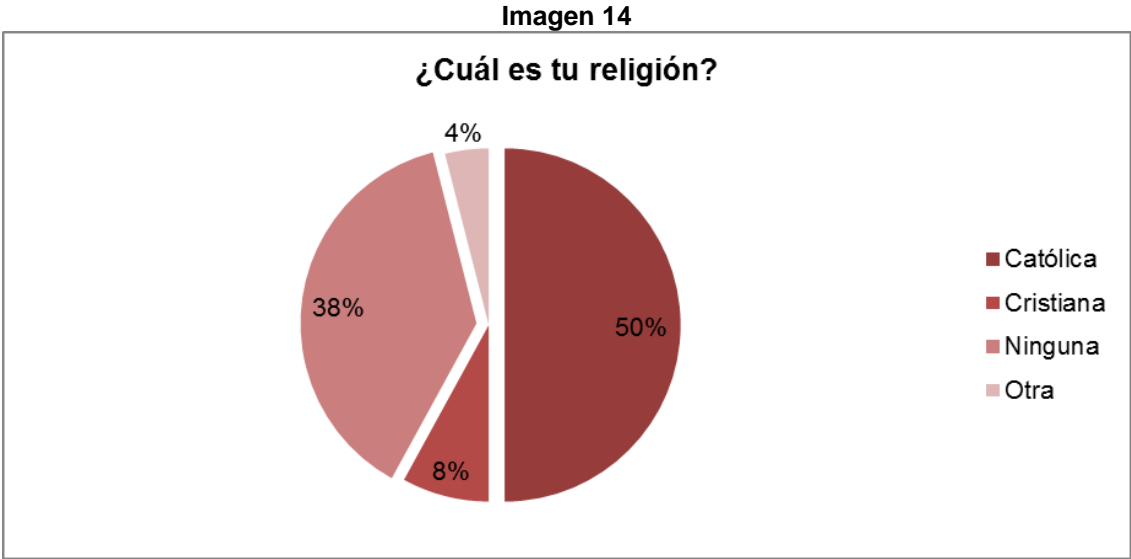
Respondiendo a las preguntas que tienen que ver con la hipótesis del contacto y a la triangulación teoría derivada de *las personas tienen más estereotipos y más prejuicios en mente sino conocen tienen contacto con el grupo estereotipado*. Podemos decir mencionar los siguientes datos graficados en las imágenes 13, 14, 15 y 16.

Imagen 13



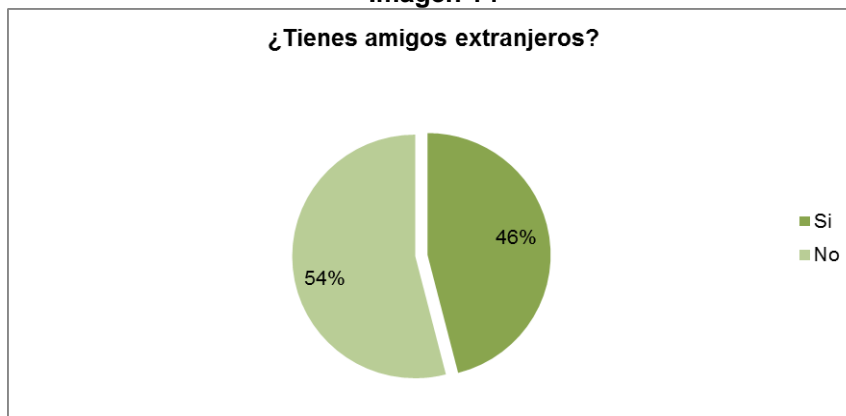
Los estudiantes de la UAM-I en 68% no tienen contacto directo con personas extranjeras en el lugar en donde estudian ni en el lugar en donde trabajan (los que sí lo hacen). Además cabe mencionar que el 38% de los estudiantes solo convive

con **un** extranjero, y el 28% con dos personas. El resto tiene contacto con 3 o más personas. Los destinos de procedencia más frecuentes de los extranjeros que tienen contacto con estos estudiantes son: Argentina (8%), España (8%), Estados Unidos (7%) y Colombia (4%)



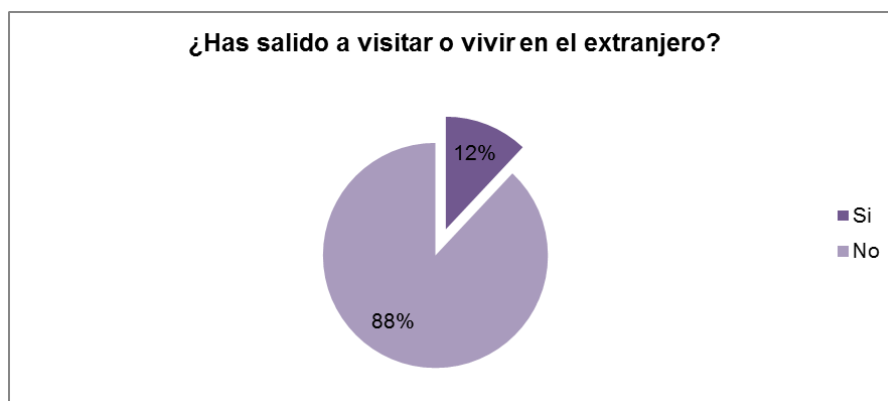
Cuando les preguntamos si cuál era su religión nos encontramos que más del 60% profesa una, pero en cuestiones que tiene que ver con el contacto con extranjeros, solo el 8% dice si convivir con ellos en su centro religioso. El 40% de los anteriores dice tener contacto con **una** persona que no es mexicana, el 37% con **dos** y el resto dice tener con contacto con tres o más personas. Los destinos de procedencia más comunes son nuevamente España, Argentina y EU con un 2% cada uno.

Imagen 14



Cuando les preguntamos si tenían amigos en el extranjero el 46% dijo contesto que sí, y de esta cifra el 49% tienen **un** amigo no mexicano, el 25% tiene **dos**, el resto tiene entre tres y cinco amigos extranjeros. Los lugares de procedencia más comunes son: Estados Unidos (10%), Argentina (7%), Colombia (6%), España (6%) Venezuela (3%) y Perú (3%)

Imagen 15



Respecto a conocer otras partes del mundo podemos decir que el 88% no ha salido a visitar lugares que esté fuera de México. El 31% de los que sí han salido del país solo han salido una vez, mientras que el 16%, dos veces. El resto ha salido de tres a siete veces, en un 10%. Los destinos más frecuentes han sido Estados Unidos (5%), España (2%) y el Salvador (2%).

ESCALA DE CALIDEZ Y COMPETENCIA

La estructura interna de la escala se probó mediante un análisis factorial de componentes principales resultando los cuatro factores esperados con rotación varimax, el Alfa de Cronbach fue de .88 y la solución convergió 7 iteraciones. Todos los ítems se agruparon en el primer factor con cargas superiores a .64 y $\alpha = .90$, en el segundo, los reactivos tuvieron cargas factoriales superiores a .56 y $\alpha = .91$, en el tercero, los reactivos tuvieron cargas factoriales superiores a .69 y $\alpha = .91$, y el cuarto, los reactivos tuvieron cargas factoriales superiores a .55 y $\alpha = .80$. La confiabilidad total de esta escala es de .84 Los cuatro factores explicaron 67% de la varianza total.

	Alta competencia	Baja calidez	Alta calidez	Baja competencia
Media	3.40	2.09	3.22	2.05
Desviación estándar	.85	.87	.89	.78
Confiabilidad	.90	.91	.91	.80
Porcentaje de la varianza explicada	30%	22.5%	6.9%	6.5%
Trabajadores	.794			
Competentes	.794			
Constantes	.793			
Responsables	.766			
Confiables	.743			
Inteligentes	.674			
Leales	.646			
Leales		.896		
Agresivos		.887		
Rudos		.858		
Violentos		.823		
Problemáticos		.722		
Aprovechados		.569		.419
Corruptos			.866	
Tiernos			.831	
Cariñosos			.825	
Amorosos			.802	
Dulces	.420		.695	
Cálidos				.798

	Alta competencia	Baja calidez	Alta calidez	Baja competencia
Conformistas				.731
Dependientes				.678
Mediocres		.411		.630
Mentirosos				.556
Tontos				

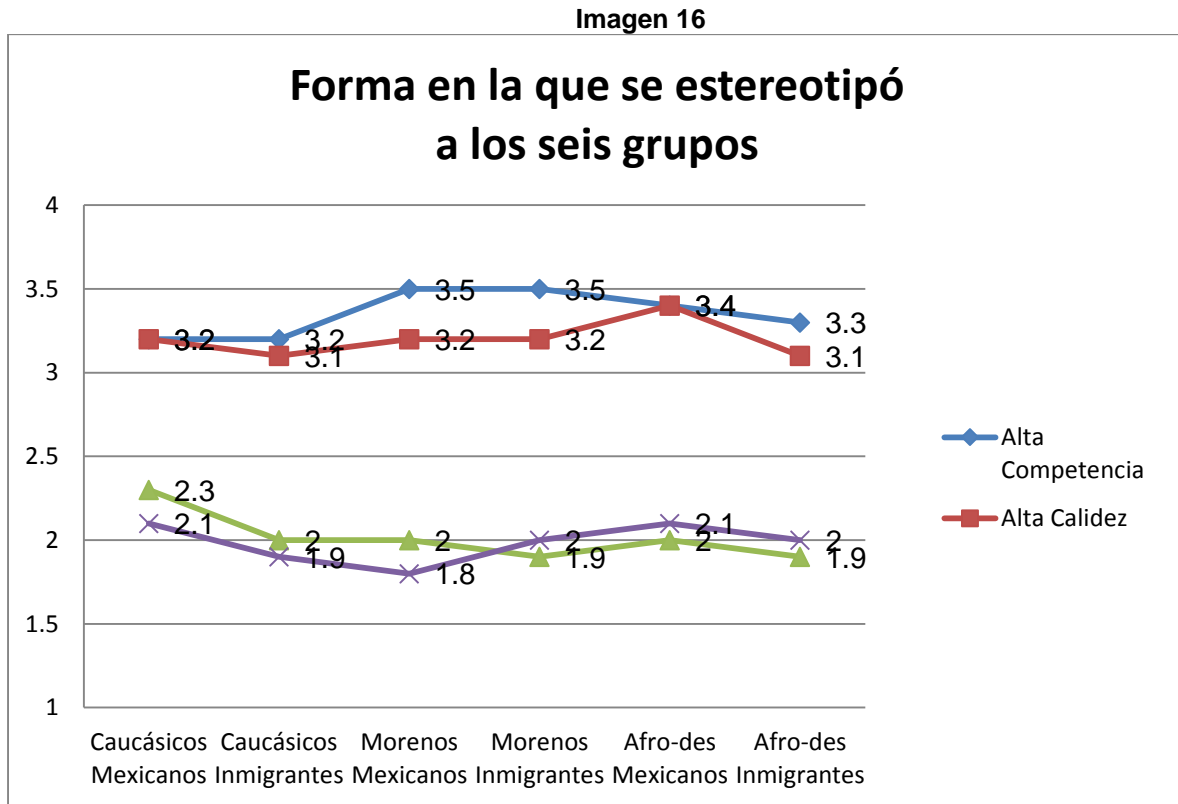
ESCALA ACTITUD HACIA LOS INMIGRANTES

La estructura interna para esta escala se probó mediante un análisis factorial de componentes principales resultando los cuatro factores esperados con rotación varimax, el Alfa de Cronbach fue de .66 y la solución convergió 6 iteraciones. Todos los ítems se agruparon en el primer factor con cargas superiores a .46 y $\alpha = .81$, en el segundo, los reactivos tuvieron cargas factoriales superiores a .52 y $\alpha = .72$, en el tercero, los reactivos tuvieron cargas factoriales superiores a .69 y $\alpha = .69$, y el cuarto, los reactivos tuvieron cargas factoriales superiores a .44 y $\alpha = .69$. La confiabilidad total de esta escala es de .66 Los cuatro factores explicaron 52% de la varianza total. De esta escala fueron eliminados los reactivos 12, 22, 18, 6, 7, y 20 por baja carga factorial o porque eran residuos del análisis.

	AEX	ADD	ADI	AM
Media	2.3	2.4	2.8	2.07
Desviación estándar	.79	.80	.84	.79
Confiabilidad	.81	.72	.69	.69
Porcentaje de la varianza explicada	29%	9.5%	6.7%	5.9%
7. Los inmigrantes centro-americanos deben ser excluidos de la seguridad social	.744			
4. Los inmigrantes centro-americanos son una molestia para la sociedad	.711			
3. Los inmigrantes centro-americanos están aprovechándose de los recursos de nuestro país	.651			
5. Las fronteras internacionales no deben de estar abiertas	.642			
9. Los inmigrantes centro-americanos cuestan millones a México cada año	.634			
2. No hay suficiente espacio en este país para todo el mundo	.561			

	AEX	ADD	ADI	AM
17. Los inmigrantes centro-americanos deben ser obligados a regresar a sus propios países.	.463			.449
10. Los inmigrantes centro-americanos no deben tener derecho a las prestaciones sociales		.707		
13. Los inmigrantes centro-americanos no deben tener los mismos derechos que los ciudadanos de mexicanos		.630		
14. Los inmigrantes centro-americanos deben de ser objeto de discriminación cuando compiten con mexicanos por oportunidades		.619		
11. Los inmigrantes centro-americanos no aportan recursos humanos valiosos		.590		
1. De los impuestos que pago, los inmigrantes centro-americanos no deberían beneficiarse		.510		
15. El cuidado de las personas de otras naciones es la responsabilidad de México			.713	
23. Nuestros impuestos deben de ser utilizados para ayudar a las personas inmigrantes centro-americanos que viven en México			.644	
8. México debe aceptar todos los refugiados políticos			.643	
24. Se les debe de dar la nacionalidad mexicana a los hijos de inmigrantes centro-americanos que no nacieron en nuestro país			.631	
16. Todos los inmigrantes centro-americanos merecen los mismos derechos que los ciudadanos de mexicanos			.527	
25. Los inmigrantes centro-americanos se están poniendo muy exigentes en campañas por la igualdad de sus derechos				.747
19. En los últimos años los inmigrantes centro-americanos han obtenido mayores beneficios económicos que los que merecen				.724
21. En los últimos años el gobierno han mostrado más respeto por los inmigrantes centro-americanos del que merecen				.591

Respondiendo a las preguntas de investigación, en donde la intención era conocer de qué forma esta estereotipados a seis grupos 2 (nacionalidad) x 3 (tonos de la piel (imagen 16), se dividió a los grupos de forma y poniéndoles en el esquema de Calidez y competencia este sería el resultado:



En este punto podemos notar podría existir un sesgo derivado de la deseabilidad social, en donde se visualizan que las características 'negativas' son calificadas de una manera mesurada.

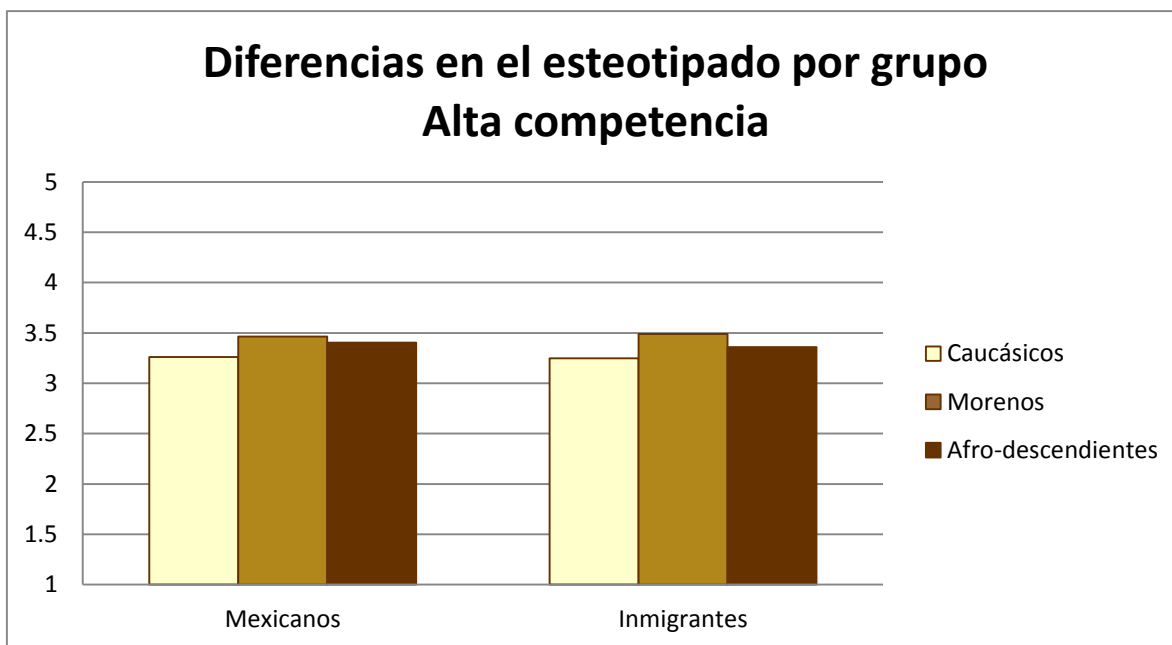
Para poner a prueba los efectos de las manipulaciones cuasi-experimentales sobre el la percepción de migrantes y mexicanos de diferentes tonos de piel se llevó a cabo varios análisis de varianza factorial (ANOVA). Los resultados se muestran en las imágenes 17, 18, 19 y 20.

Estadísticos Descriptivos

Variable Dependiente: Alta Competencia

Nacionalidad	Tono de piel	Media	Desviación típica	N
Mexicanos	Caucásicos	3.26	.93	120
	Latinos	3.46	.71	120
	Afro-descendientes	3.40	.90	120
	Total	3.37	.85	360
Inmigrantes	Caucásicos	3.24	.76	120
	Latinos	3.48	.85	120
	Afro-descendientes	3.35	.82	120
	Total	3.36	.81	360
Total	Caucásicos	3.25	.84	240
	Latino	3.47	.78	240
	Afro-descendientes	3.38	.86	240
	Total	3.37	.83	720

Imagen 17



Los resultados de la evaluación de la **alta competencia** no muestran interacciones significativas, pero sí efectos principales debidos al tono de la piel

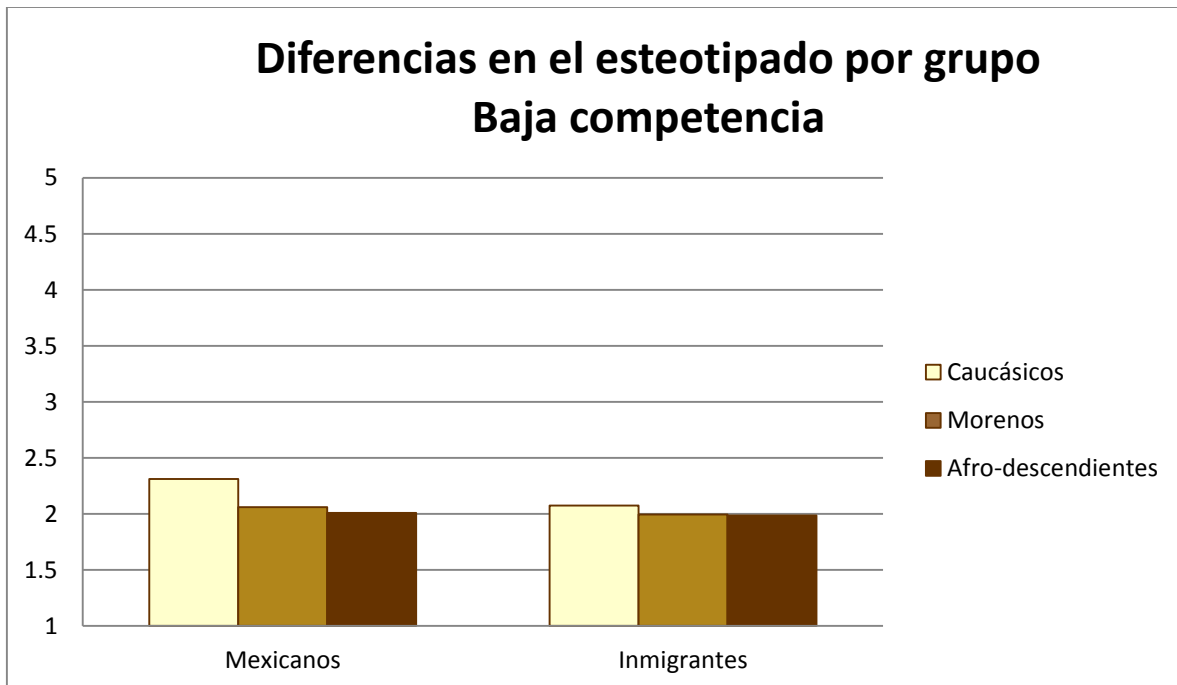
F= 4.23 (sig.=.015; g.l.=2,714). Siendo los morenos percibidos como más competentes (sesgo endo-grupal), pero curiosamente los inmigrantes morenos son percibidos como más competentes en comparación con los otros seis grupos y los caucásicos migrantes menos competentes (sesgo exo-grupal).

Estadísticos Descriptivos

Variable Dependiente: Baja Competencia

Nacionalidad	Tono de piel	Media	Desviación típica	N
Mexicanos	Caucásicos	2.30	.87	120
	Morenos	2.05	.71	120
	Afro-descendientes	2.00	.87	120
	Total	2.12	.83	360
Inmigrantes	Caucásicos	2.07	.73	120
	Morenos	1.99	.81	120
	Afro-descendientes	1.98	.72	120
	Total	2.01	.76	360
Total	Caucásicos	2.19	.81	240
	Morenos	2.02	.76	240
	Afro-descendientes	1.99	.80	240
	Total	2.07	.79	720

Imagen 18



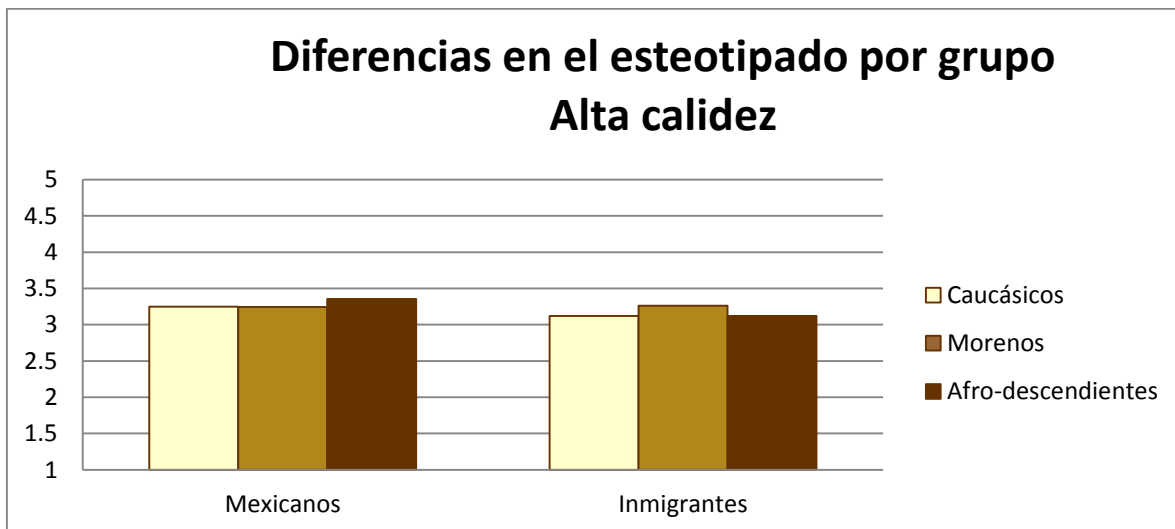
Los resultados de la evaluación de la **baja competencia** no muestran interacciones significativas, pero sí efectos principales debidos al tono de la piel $F= 4.24$ (sig.=.015; g.l.=2,714). Siendo los morenos (mexicanos e inmigrantes) percibidos como más competentes y los caucásicos mexicanos menos competentes.

Estadísticos Descriptivos

Variable Dependiente: Alta Calidez

Tono de piel	Nacionalidad	Media	Desviación típica	N
Mexicanos	Caucásicos	3.25	.86	120
	Morenos	3.24	.87	120
	Afro-descendientes	3.35	.91	120
	Total	3.28	.88	360
Inmigrantes	Caucásicos	3.11	.90	120
	Morenos	3.26	.83	120
	Afro-descendientes	3.12	.95	120
	Total	3.16	.89	360
Total	Caucásicos	3.18	.88	240
	Morenos	3.25	.85	240
	Afro-descendientes	3.23	.93	240
	Total	3.22	.89	720

Imagen 19



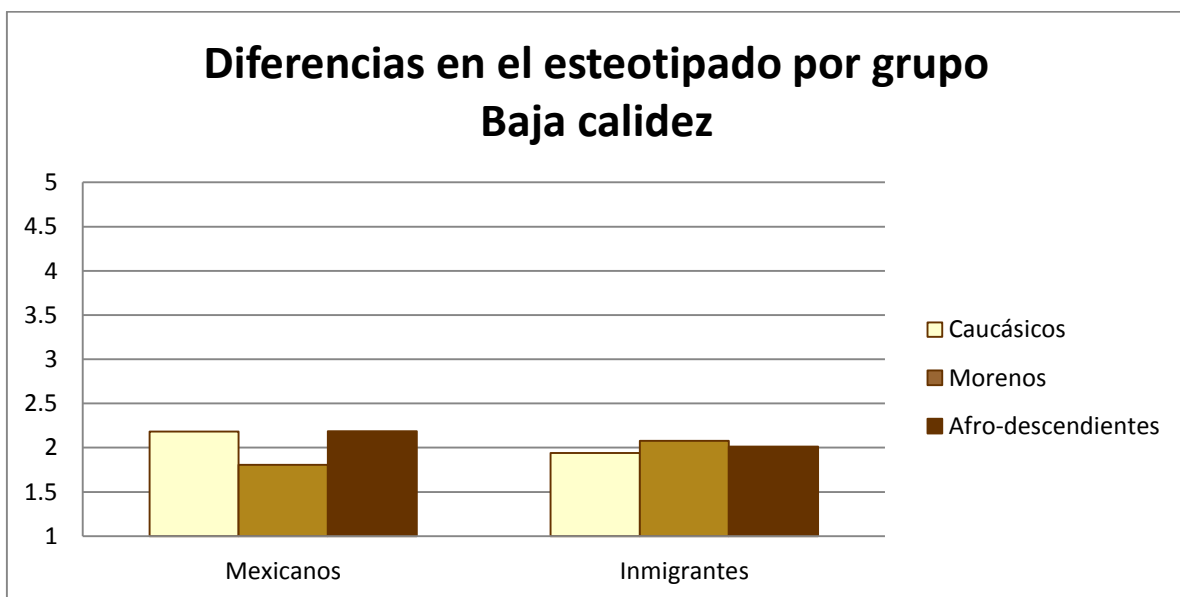
Los resultados de la evaluación de la **alta calidez** no muestran interacciones significativas, ni efectos principales significativos.

Estadísticos descriptivos

Variable dependiente: Baja Calidez

Tono de piel	Nacionalidad	Media	Desviación típica	N
Caucásicos	Mexicanos	2.15	.88	120
	Inmigrantes	1.91	.78	120
	Total	2.03	.84	240
Latinos	Mexicanos	1.81	.75	120
	Inmigrantes	2.08	.90	120
	Total	1.95	.84	240
Afro-descendientes	Mexicanos	2.23	1.00	120
	Inmigrantes	2.04	.81	120
	Total	2.14	.91	240
Total	Mexicanos	2.07	.90	360
	Inmigrantes	2.01	.83	360
	Total	2.04	.87	720

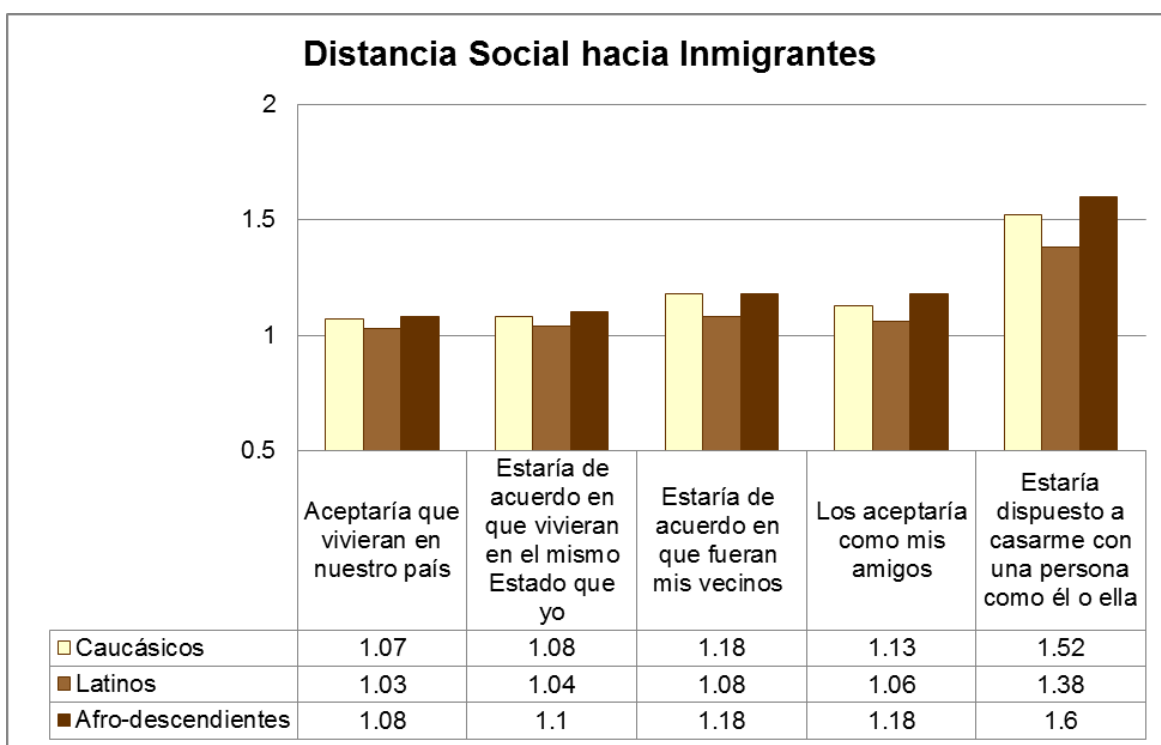
Imagen 20



Los resultados de la evaluación de la **baja calidez** muestran interacciones significativas $F= 4.67$ (sig.=.001; g.l.=2,714) pero no efectos principales significativos. Los menos cálidos son los afro-descendientes mexicanos.

Para la parte que corresponde a Distancia social podemos decir que la escala no se comportó como esperábamos, si recordamos la definición la Social es el grado de cercanía o la aceptación que se siente hacia otros grupos, donde el centro de atención está en las reacciones de las personas que sienten hacia otras personas y los grupos Bogardus (1947), al existir incongruencias en los grados de distancia (la media de las personas dice que se casaría con un inmigrante 'x' pero que no serían sus amigos) no se pudieron hacer los análisis de IRT y Rasch, y por lo tanto tampoco la relación con las escalas de calidez y competencia y la escala de actitudes hacia inmigrantes. Sin embargo, en la imagen anterior se graficaron (imagen 21) las medias obtenidas. Las opciones de respuesta de esta escala únicamente son 1 (Si) 2 (No), así las medias más cercanas a 2 corresponderían a un grado menor de aceptación. Podríamos decir que existe una los grados de Distancia social si ven afectados por el tono de piel de los inmigrantes.

Imagen 21



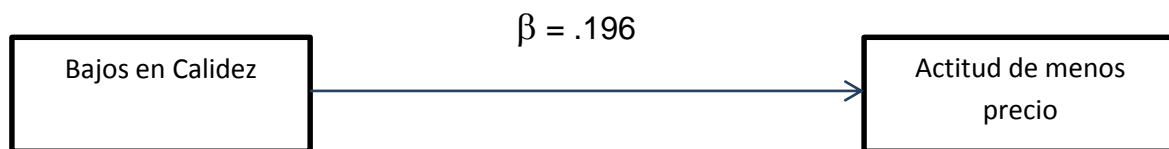
Posteriormente, se realizó una prueba de correlación de Pearson entre los factores resultantes de los análisis previos, se obtuvo la siguiente matriz factores de Calidez y competencia correlacionada con la escala de actitudes.

	Alta competencia	Baja calidez	Alta calidez	Baja competencia
Exclusión Social	-004 .970 120	-0.39 .670 120	.073 .430 120	.073 .430 120
Distinción de derechos	.029 .753 120	-.008 .930 120	.041 .654 120	.052 .569 120
Igualdad de derechos	-.031 .741 120	-0.41 .654 120	.138 .135 120	-.099 .922 120
Inclusión favorecida	-.009 .923 120	.273** .003 120	-.036 .695 120	.196* .032 120

*La correlación es significativa al nivel 0.05 (bilateral)

** La correlación es significativa al nivel 0.01 (bilateral)

En cuanto a las correlaciones se encontraron dos puntos interesantes que vale la pena señalar, la inclusión favorecida y sus correlaciones positivas con factores de baja calidez y baja competencia, los cuales teóricamente están relacionados de esta manera. Posteriormente se realizó dos análisis de regresión para ambas relaciones, solamente uno de ellos fue significativo. A continuación se muestra gráficamente la solución



El modelo resultante explica una proporción de la varianza, mostrando la siguiente solución; $R^2 = .196$, $F = 4.696$, g.l. 2, 118 $p < .032$, $\beta = .196$. En donde cada grado que aumenta el estereotipo de baja calidez, aumenta las actitudes relacionadas con "los inmigrantes tan recibido mayores beneficios de los que merecen".

DISCUSIÓN

Esta investigación muestra resultados interesantes respecto al panorama que nos ofrece los estereotipos explícitos, ya que si bien no hay una clara distinción entre los seis grupos no es la categorización que se esperaba, siendo en realidad los caucásicos inmigrantes los que calificaron más alto en niveles de baja competencia y baja calidez, también podemos notar que existen fuertes preferencias hacia el tono de piel latino el cual podría considerarse como sesgo endo-grupal, sin embargo, aunque los caucásicos inmigrantes son los peormente calificados en la escala de calidez y competencia se puede notar que en la escala de distancia social (que no funcionó como se esperaba) en términos de grados de acercamiento funcionó casi de la misma manera para caucásicos y afrodescendientes inmigrantes.

Respondiendo a las preguntas de investigación, en donde la intención era conocer de qué forma están estereotipados a seis grupos 2 (nacionalidad) x 3 (tonos de la piel), se dividió a los grupos de forma y poniéndoles en el esquema de calidez y competencia, podemos decir que el grupo caucásico de inmigrantes centro-americanos no es percibido de la forma en la que la hipótesis lo plantea, se les percibe menos cálidos el resto de los grupos y menos competentes, según la teoría de Fiske (1999) este podría ser un grupo más marginado por ser exogrupo de dos formas (extranjero y tono de la piel diferente al de un mexicano promedio), esta idea podría estar permeada de otro tipo de estereotipos que van en el tono *los rubios son tonto y superficiales* (Conley, 2013). Así como el grupo caucásico mexicano resultó ser igual de cálido como competente pero en el mismo promedio que los demás grupos.

El grupo latino de inmigrantes centro-americanos es percibido como igual de cálido que los demás pero más competente que los grupos. Al igual que el grupo latino mexicano es en contra posición con la hipótesis inicial percibido como más competente que cálido. Sin embargo, según la teoría de calidez y competencia

(Fiske, 1999) ambos grupos podrían ser saboteados al no percibir sus logros como legítimos, causando envidia en los exo-grupos.

En cuanto al grupo de afro-descendiente los inmigrantes centro-americanos son percibidos como menos cálido que los demás pero en buena medida se le percibe competente, sin diferencias atenuantes. El grupo afro-descendiente mexicano es percibido como cálido y competente por los estudiantes de universitarios, teóricamente (Fiske, 1999) este sería el grupo más aceptado de los seis, sin embargo, estos resultados pueden estar sujetos a sesgos por deseabilidad social.

También se pudo encontrar congruencia teórica entre las actitudes y el esquema de calidez y competencia, en donde los inmigrantes estereotipados con baja calidez crean en los demás actitudes en donde perciben que han sido más beneficiados de lo que debería.

Es importante hacer mención en la naturalidad en las que las personas agrupan a otras, y de la manera en la que somos capaces de formarnos impresiones rápidas y usar la experiencia previa como parámetro para orientar nuestras interacciones sociales. Sin embargo, hay un serio inconveniente en cuanto al ahorro de tiempo y energía que nos permite la categorización social. Llevándonos a sobreestimar las diferencias que hay entre los grupos, y a subestimar las que existen al interior de ellos (Ford & Tonandar), inclusive podríamos llegar a creer que las distinciones entre las categorías sociales son más rígidas, y hasta biológicamente determinadas.

Muchas personas asumen (haciendo alusión a esta investigación) que existe una base genética innegable para clasificar a la gente en términos de los tonos de la piel. Es importante hacer mención que existen razones percibir a los exo-grupos con homogeneidad. La primera es que las personas no notan las sutiles diferencias debido a que tienen poco contacto personal con ellos. Un segundo problema radica en que no se tiene contacto una muestra representativa de los miembros del exo-grupo que permita romper con la estereotipía.

Esta investigación aporta un panorama de cómo están organizados seis grupos en el panorama de los estereotipos de calidez y competencia, además de las posibles formas de exclusión consiente de cual pueden ser objeto. Hasta ahora el panorama no es desalentador, pero es importante abordar esta confusa temática desde otras perspectivas.



CAPÍTULO 5

MÉTODO

ESTUDIO 2

5.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Los estereotipos no son necesariamente conscientes o explícitos. Devine (1989) estableció una distinción entre procesos automáticos y procesos controlados en el ámbito de la formación de estereotipos; gracias a las influencias culturales tendemos a activar estos estereotipos de manera automática. Así como se perciben de forma inconsciente dos categorías que van de la mano pensamos en conceptos relevantes para un estereotipo cuando tenemos en mente a un grupo estereotipado.

En la actualidad resulta claro que la activación de estereotipos puede ocurrir de forma implícita y automática, influyendo en los pensamientos, incluso entre las personas que tienen un nivel de prejuicio más o menos reducido (Dovidio, Kawakami, Johnson, Johnson & Howard, 1997) y por tales razones Sassenberg & Wieber (2005) han desarrollado una serie de medidas implícitas basados en esas medidas que se calculan a partir de las diferencias de respuesta a los objetos positivos y negativos. Esta medición implícita/automática mide estereotipos (género entre otros), prejuicios (hacia grupos excluidos mayormente) y actitudes (políticas por, ejemplo) y las asociaciones se encuentran entre (300-400 milisegundos para asociaciones rápidas y de 1200 milisegundos adelante para asociaciones lentas), estas asociaciones también se ven influidas por la relación de las personas hacia su grupo interno (es decir, identificación de grupo interno), porque implican endo-grupo y exo-grupo. Sin embargo, también es evidente que varios factores pueden contribuir a que tal activación de los prejuicios tenga más probabilidades de ocurrir. En este sentido, es factible mencionar que las rutas implícitas, pueden ser el resultado de dos procesos diferentes: (1) un proceso controlado relativamente lento y de recursos dependientes o (2) un proceso automático que es relativamente rápido, y a menudo incontrolable (Smith, 2000; Strack & Deutsch, 2004). De esta forma es como los estereotipos pueden activarse de manera inconsciente y sin intención; por tal motivo el racismo y otras formas de prejuicio y discriminación ocurren de forma indetectable para los

individuos que desean ser justos e imparciales, ya que dichos mecanismos pueden influir en juicios, sentimientos y comportamientos (Hugenberg & Bodenhausen, 2003). La evidencia empírica ha encontrado que el grado de racismo implícito presente en los individuos, sirve para pronosticar diferencias en sus percepciones y reacciones respecto a los demás en función de la raza (Dovidio et al.). Esto implica que tener un pensamiento estereotípico a nivel inconsciente no necesariamente va a llevar a una conducta discriminatoria, sino que el individuo deberá gastar más recursos cognitivos en impedir cometer esos actos cuando van contra sus propios valores.

Siguiendo la idea de la percepción social, la relación entre grupos, y la categorización, esta investigación se integrará el modelo que hace referencia calidez y competencia el cual predice cómo los grupos están "ordenados" en una sociedad, además de mostrar un panorama de los tipos de prejuicios que podrían sufrir ciertos grupos (Fiske et al., 2002; Fiske et al, 1999). Basado en dos dimensiones primarias de estereotipos: calidez y competencia, el modelo produce cuatro grupos de grupos, dos que son valorativamente consistentes: alta calidez y alta competencia (estos grupos son admirados y se presentan como modelos a seguir) o baja calidez y baja competencia (los grupos percibidos de esta forma son marginados en el mejor de los casos, en el peor exterminados) y dos que son valorados de forma inconsistente: alta calidez y baja competencia (estos grupos generan sentimientos de apoyo social) o baja calidez y alta calidez (estos grupos son percibidos como los enemigos, generando sentimientos envidia).

En esta misma línea de podemos retomar una investigación realizada por Goodwin, Gubin, Fiske & Yzerbyt (2000) los cuales hacen referencia a dos formas de estereotipar: (a) por defecto, falta de atención o información, manteniendo una dependencia cognitiva y (b) por su diseño, manteniendo la atención a la información de un estereotipo de forma consistente. En este punto es conveniente añadir un factor que podría ayudar o interferir en la recepción de la información. De acuerdo con el racismo moderno las personas actúan casi siempre con base en las normas de igualdad, pero que bajo tensión llegan a retroceder a los viejos

usos excluyendo al objeto de su desagrado de formas implícitas. Se ha comprobado que los estados afectivos afectan a los sesgos atributivos que se realizan en términos de percepción social, probando que el estado de ánimo facilita el acceso a la información, y la disponibilidad diferencial de informaciones positivas frente a las negativas (Morales, Moya, Gaviria y Cuadrado, 2007). Para este estudio nuevamente se incluyó **la categoría latino-moreno como unidad de análisis ya que el mayor flujo migratorio viene de sur américa donde la mayoría de los inmigrantes son de este tono de piel y porque también es el tono de piel de la mayoría de los mexicanos.** Con estos antecedentes, se establecieron siguientes preguntas de investigación:

5.2 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

1. ¿De qué forma los estudiantes de UAMI asociarán los estereotipos de calidez y competencia con los caucásicos, latinos y afro-descendientes inmigrantes centro-americanos de forma implícita/automática?
2. ¿Qué grupo (caucásicos, latinos o afro-descendientes) de inmigrantes centro-americanos de será asociado mayormente de forma implícita con características de alta calidez?
3. ¿Qué grupo (caucásicos, latinos o afro-descendientes) de inmigrantes centro-americanos de será asociado mayormente de forma implícita con características de alta competencia?
4. ¿Qué grupo (caucásicos, latinos o afro-descendientes) de inmigrantes centro-americanos de será asociado mayormente de forma implícita con características de baja calidez?
5. ¿Qué grupo (caucásicos, latinos o afro-descendientes) de inmigrantes centro-americanos de será asociado mayormente de forma implícita con características de baja competencia?
6. ¿Existirá una forma de contrarrestar los estereotipos implícitos?
7. ¿Una emoción de desesperanza hará una diferencia en la recepción de información?

5.3 HIPÓTESIS

- El grupo de inmigrantes caucásicos será asociado fuertemente con características de alta calidez y alta competencia.
- El grupo de inmigrantes latinos será asociado fuertemente con características de alta calidez y baja competencia.
- El grupo de inmigrantes afro-descendientes será asociado fuertemente con características de baja calidez y baja competencia.
- Una emoción de esperanza favorecerá la recepción de información positiva.
- La recepción favorecida de la información logrará facilitar la asociación a los grupos raciales con estereotipos positivos a nivel implícito.

5.4 OBJETIVO GENERAL

Indagar en la relación y la asociación existente entre estereotipos de calidez/competencia y los grupos raciales a nivel implícito, así como buscar una re-asociación por medio de una emoción e información.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Buscar la asociación que existe entre los estereotipos de calidez/competencia y los grupos raciales en estudiantes de UAM-I a nivel de mecanismos implícitos/automáticos.
- Indagar en formas de re-asociación implícita por medio de las emociones (esperanza/desesperanza) e información.

TIPO DE ESTUDIO: Experimental

ALCANCE: Explicativo

POBLACIÓN: Estudiantes Universitarios

MUESTRA: Estudiantes de la UAM-I

MUESTREO: No probabilístico, intencional

DISEÑO EXPERIMENTAL: Factorial 2x4. Estado emocional (Esperanza/desesperanza) versus información Alta Calidez/Alta Competencia, Alta Calidez/Baja Competencia, Baja Calidez/Alta Competencia, Baja Calidez/Baja Competencia.

5.5 VARIABLES

VARIABLES INDEPENDIENTES:

- Estereotipos
- Tonos de piel
- Emoción
- Información

VARIABLES DEPENDIENTES

- Cambio en la estereotipia

VARIABLES EXTERNAS:

- Contacto con inmigrantes

5.5.1 DEFINICIÓN DE VARIABLES

- Estereotipos

Conjunto de creencias mantenidas por un individuos en relación con un grupo social Judd & Park (1993) con pocos detalles que se tiene sobre una persona o grupo de personas que comparte ciertas características, cualidades y habilidades, y que busca justificar o racionalizar una cierta conducta en relación con determinada categoría social. Además, los estereotipos pueden activarse sin que seamos conscientes de ellos. De hecho, son capaces de operar en un nivel inconsciente o “implícito” (Blair, 2001).

- Tonos de piel

La piel es un órgano exclusivo e inherente a cada persona. La piel experimenta importantes variaciones ante diversas circunstancias tales como la edad, la raza,

el clima, el sexo, el estado de salud, etc. Tal vez la característica más importante que diferencia a las personas en cuanto a su tipo de piel es el color que ya está presente desde el nacimiento. El color de la piel de cada persona está determinado, en gran parte por su herencia y se debe a la presencia dos tipos de pigmentos: la melanina de la epidermis y la hemoglobina de los glóbulos rojos que circulan por los vasos sanguíneos situados en la dermis. La melanina es la responsable del color moreno de la piel. De ahí las diferencias de color de una raza a otra.

- Las emociones

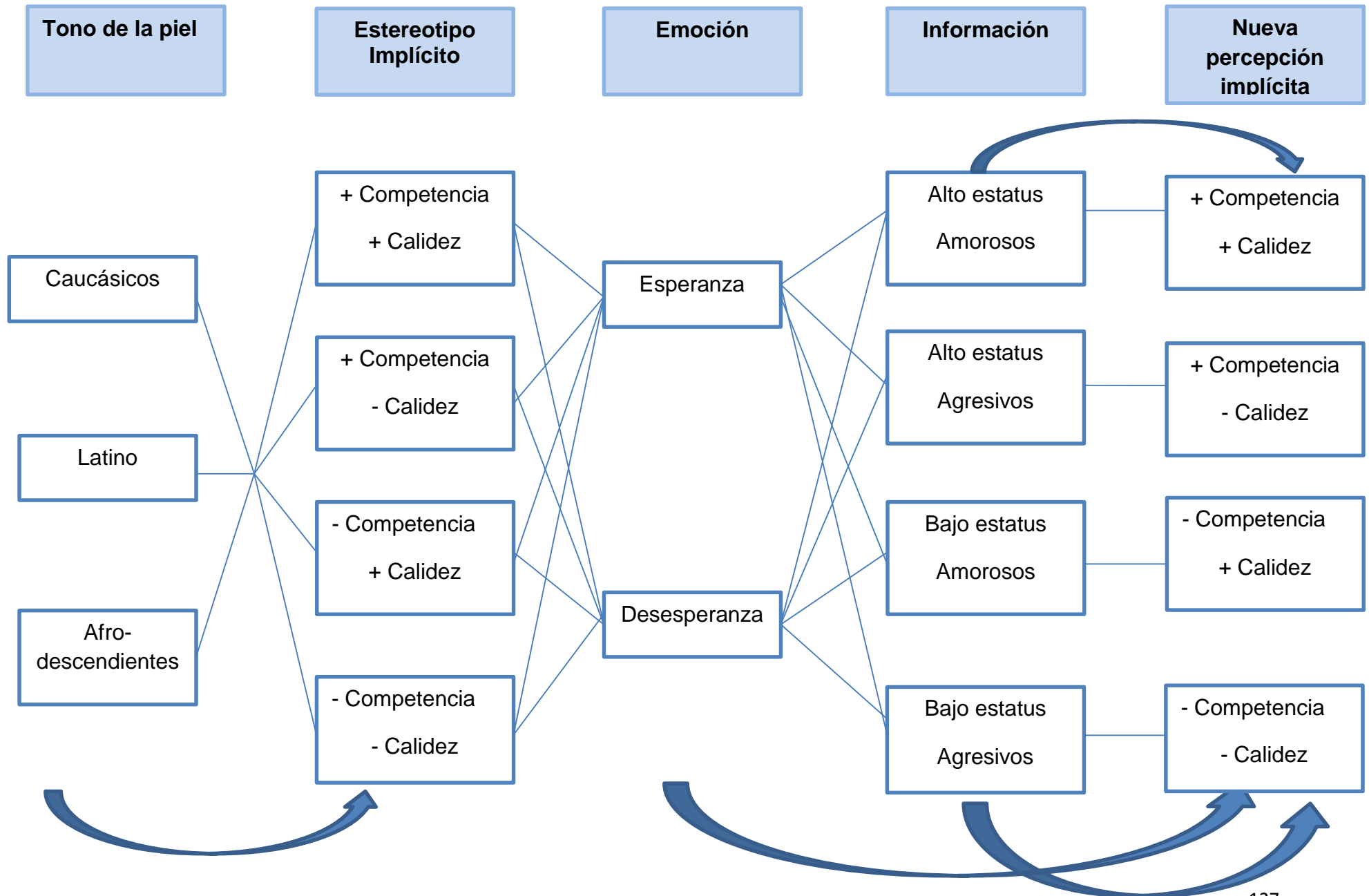
Experiencias que tienen sentido en su relación con los demás. Surgen en un contexto social determinado, que es el que les confiere significación y necesitan del análisis de los otros para poder entenderse apropiadamente Chólizy Gómez (2002).

- Información

En sentido general, la información es un conjunto organizado de datos procesados, que constituyen un mensaje que cambia el estado de conocimiento del sujeto o sistema que recibe dicho mensaje. La información es un sistema de control, en tanto que es la propagación de consignas que deberíamos de creer o hacer que creemos (Deleuze, 1969).

5.6 Diseño de investigación

Estudio 2. Mecanismos implícitos



5.7 PARTICIPANTES

De los participantes del estudio 1 se reunieron las respuestas completas de 120 estudiantes matriculados en la Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Iztapalapa. El 34% eran varones y el 66% mujeres, su edad promedio es de 21 años con una desviación estándar de 2.6. El 87% son solteros y el 34% trabaja además de estudiar, y el 86% fueron estudiantes de Psicología Social.

5.8 MATERIALES

Para esta investigación se utilizaron tres pruebas IAT (Implicit Association Test) una con los grupos caucásicos-latinos, otra latino-caucásicos y la última caucásicos-afro-descendientes entre imagen y adjetivos con cuatro adjetivos de las cuatro dimensiones de la escala de calidez y competencia elegidos por ser los que tenían mayor carga factorial, esta prueba es predictiva de la conducta en situaciones de respuesta súbita (medición cronometrada). Para las imágenes se utilizaron nuevamente fotografías genéricas (The face of tomorrow, Mike, 2004) ocupando tres parejas (hombre y mujer) de cada uno de los tres grupos raciales. Cabe destacar que la aleatorización de la presentación de los estímulos y de las pruebas IAT corrió por parte de del programa Inquisit versión 4 en el cual se elaboraron dichas pruebas.

Cada prueba está dividida en siete segmentos (ver anexo 3), el primero de ellos es de prueba, esta parte se tienen que categorizar a las imágenes (fotografías de personas que pertenecen a un grupo étnico) que aparecen al centro de la pantalla por ejemplo: MORENO (*que aparece en el lado izquierdo superior de la pantalla*) y BLANCO (*que aparece en el lado izquierdo superior de la pantalla*). En el segundo bloque (también de prueba) se reemplazan los extremos superiores de la pantalla y se presentan las etiquetas BUENO y MALO. Las palabras pertenecientes a la categoría BUENO son: Amoroso, Cariñoso, Tierno, (*Calidez*) Trabajador, (*Competencia*) y Las palabras pertenecientes a la categoría MALO son: Agresivo,

Rudo, Violento (*Baja o nula calidez*) y Conformista, Tonto, Mediocre, (*Baja competencia o nula competencia*). En los siguientes dos bloques son idénticos entre ellos y se utilizan categorías dobles MORENO o BUENO (*que aparece en el lado izquierdo superior de la pantalla*) y BLANCO O MALO (*que aparece en el lado izquierdo superior de la pantalla*). El quinto bloque es de prueba, las categorías cabían de posición y únicamente se evalúa una categoría en la que los adjetivos se muestran en posición contraria de los primeros bloques, en este caso BLANCO (*Ahora aparece en el lado izquierdo superior de la pantalla*) y MORENO (*Ahora aparece en el lado izquierdo superior de la pantalla*). Los últimos dos bloques siguiendo la lógica del ejemplo, se miden las categorías inversas BLANCO o BUENO y MORENO o MALO. Los adjetivos (*palabras buenas o malas*) e imágenes (*fotografías de personas que pertenecen un grupo étnico*) a categorizar aparecen en todos los casos en el centro de la pantalla.

La forma en que los participantes contestan la prueba es apoyándose en teclado de la computadora; con el dedo índice de la mano izquierda se presiona la letra “E” si el adjetivo o imagen que se encuentra en el centro de la pantalla pertenece a la categoría que se muestra en lado superior izquierdo y con el dedo índice de la mano derecha se presiona la letra “I” cuando las imágenes o adjetivos pertenecen a la categoría que se encuentra del lado derecho. Cuando los participantes cometían algún error aparecía una “X” roja en medio de la pantalla, que impedía el avance de la prueba, para seguir adelante tenían que pulsar la tecla correcta. Cabe destacar que la aleatorización de la presentación de los estímulos y de las pruebas IAT corrió por parte de del programa Inquisit versión 4 en el cual se elaboraron.

Para el estado emocional se utilizó un video con fotografías de la página The Eyes of Children Around the World (2013) y una descripción sobre inmigrantes haciendo referencia a su competencia-calidez, competencia-frialdad, incompetencia-calidez o incompetencia-frialdad, la duración total de los cuatro videos fue de 8:45, 5 minutos fueron utilizados para el estado emocional (ver anexos 5 y 6), 3 minutos

para la presentación de la descripción y los segundos restantes para dar instrucciones. Estos videos fueron validados por veinte personas y fueron calificados en una escala de diferencial semántico de siete puntos (ver anexo 7) siendo calificados como:

	Desesperanza	Esperanza
Desesperanzador	M= 6.6	M= 1.4
Inaceptable	M= 6.5	M= 1.2
Triste	M= 6.3	M= 1.5
Indignante	M= 6.1	M= 1
Malo	M= 6	M= 1.2

Al final de la exposición a estas imágenes vieron en este mismo video una sola descripción que hacía alusión a:

- Alta calidez (personas que eran en general muy cariñosas) y Alta competencia (profesionistas exitosos).

Estas personas que viste en las imágenes forman parte de un grupo que son profesionistas titulados, son tan responsables en su trabajo que se puede confiar ellos, son un grupo de personas muy competentes y capaces. Estas personas además son muy amorosas y cariñosas con las personas que les rodean, se caracterizan por ser tiernas, son además dulces y leales con sus seres queridos, son un grupo de personas son muy cálidas.

- Alta calidez (personas que eran en general muy cariñosas) y Baja competencia (obreros conformistas).

Estas personas que viste en las imágenes forman parte de un grupo de obreros conformistas, no buscan ir más allá y su visión a futuro es corta, son dependientes de los demás, son algo tontos, y además buscan siempre la oportunidad para ser corruptos. Sin embargo, son muy personas amorosas y cariñosas con las personas que les rodean, este grupo de personas se caracteriza por ser tiernas con las personas que los conocen bien, son además dulces y leales con a su familia, son un grupo de personas son muy cálidas con quienes están cerca de forma emocional con ellos.

- Baja calidez (personas agresivas y violentas) y Alta competencia (profesionistas exitosos).

Estas personas que viste en las imágenes forman parte de un grupo de profesionistas titulados, son tan responsables en su trabajo que se puede confiar ellos, son un grupo de personas muy competentes y capaces. A pesar de sus buenos antecedentes profesionales este grupo de personas son violentas y agresivas, por tal motivo son muy problemáticas, prácticamente nadie quiere tenerlos cerca por ser arrogantes, se aprovechan del cariño de los demás, se puede decir que son personas muy frías y calculadoras.

- Baja calidez (personas agresivas y violentas) y Baja competencia (obreros conformistas).

Estas personas que viste en las imágenes forman parte de un grupo de los obreros conformistas, no buscan ir más allá y su visión a futuro es corta, son dependientes de los demás, son algo tontos, y además buscan siempre la oportunidad para ser corruptos. Por si fuera poco este grupo de personas son violentas y agresivas, por tal motivo son muy problemáticas, prácticamente nadie quiere tenerlos cerca por ser arrogantes, se aprovechan del cariño de los demás, se puede decir que son personas muy frías y calculadoras.

5.9 DISEÑO EXPERIMENTAL

Para este estudio se dejó fija la posibilidad de interacción únicamente con inmigrantes temporales, quedando una interacción en un diseño factorial 2 (estado emocional) x 4 (descripciones) de medidas repetidas (pretest-postest). En el siguiente gráfico se muestra se organizaron los grupos, en donde se requirió la participación de 15 sujetos por celda.

		ESTADO AFECTIVO	
		Desesperanza	Esperanza
DESCRIPCIÓN	Alta calidez y alta competencia	Grupo 1	Grupo 5
	Alta calidez y baja competencia	Grupo 2	Grupo 6
	Baja calidez y alta competencia	Grupo 3	Grupo 7
	Baja calidez y baja competencia	Grupo 4	Grupo 8

5.10 PROCEDIMIENTO

La aplicación del experimento se realizó en población a la hora de clases. Con la disposición de los sujetos experimentales los cuales ya habían contestado anteriormente la encuesta del estudio 1 (mecanismos explícitos) y se les traslado a una sala de cómputo la cual estaba dentro de las instalaciones de la UAM-I. Antes de entrar a la sala se les daba la instrucción de que a partir de que entrarán no estaba permitido hablarse entre ellos ni comunicarse de ninguna otra forma, además pedirles que apagarán sus teléfonos celulares y cualquier otro dispositivo que pudiera distraerlos. Ya dentro de la sala cada participante tenía disponía de una computadora de escritorio personal con el programa Inquisit versión 4 ya instalado, además de tener abierta la carpeta de los archivos que tenían que abrir y llenar.

Posteriormente se les dio las instrucciones pertinentes al llenado de las pruebas IAT, en donde tenían que llenar tres ellas (caucásicos-morenos, morenos-caucásicos y caucásicos-afro-descendientes), para después ser ver video (con el cual fueron primados del estado emocional más la presentación de las descripciones. Para terminar llenando cada una las pruebas de las mismas restantes.

Por último se les pregunto si existían dudas y que si surgía una a lo largo de la situación experimental levantarán la mano y se iría a su lugar a resolverla, también se hizo énfasis en que la información que ellos proporcionaran sería utilizada sólo con fines estadísticos y que se guardaría la confidencialidad de los mismos.

Fotografías de los participantes respondiendo las pruebas IAT's



Los participantes se tardaban en contestar de 30 a 40 minutos, variando el tiempo en cada persona considerando las condiciones personales de atención y/o rapidez en las que podían responder a los estímulos en pantalla. Al final del estudio se les agradeció de forma personal ofreciendo la devolución de los resultados grupales de la investigación.



CAPÍTULO 6

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

ESTUDIO 2

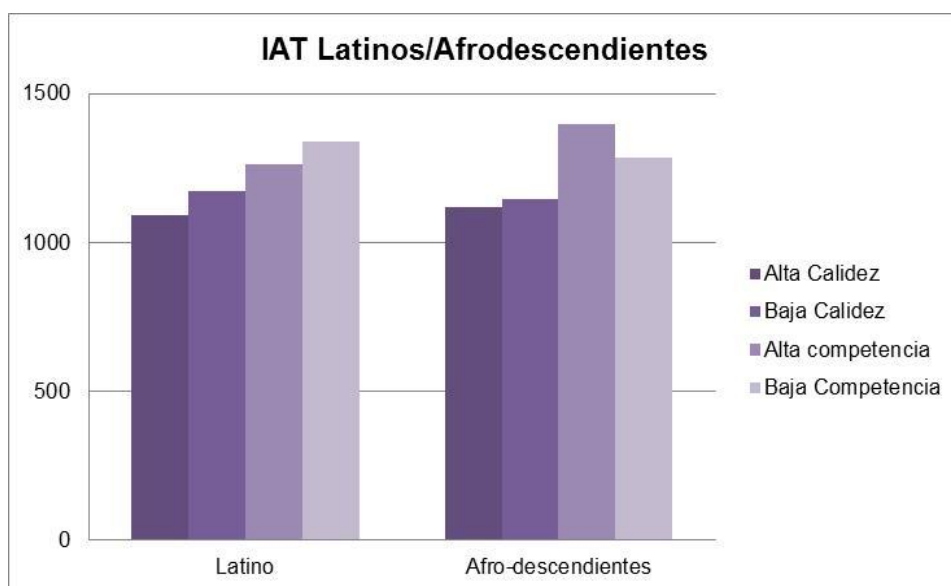
RESULTADOS

En los primeros análisis de la prueba IAT se procedió eliminar las latencias (tiempos de reacción), muy rápidos (menores a 300 milisegundos) y muy lentos, (mayores a 10000 milisegundos, para posteriormente hacer los análisis. En las imágenes 22, 23 y 24 se muestran las medias de los milisegundos que los participantes tardaron en asociar los conceptos con las categorías de calidez y competencia en tres pruebas. **Mientras más rápida la categorización de los adjetivos mayor era el grado de asociación.** También se realizaron pruebas t-student para muestras relacionadas para determinar si existían diferencias significativas en la forma en la que se estereotipa a dichos grupos.

Estadísticos descriptivos

	Media	Desv. típ.
Latino Baja calidez	1,171.04	392.49
Afro Alta calidez	1,119.03	368.03
Afro Alta competencia	1,395.55	743.47
Latino Baja competencia	1,339.91	455.91
Afro Baja calidez	1,144.18	468.41
Latino Alta calidez	1,092.72	472.93
Latino Alta competencia	1,263.11	478.50
Afro Baja competencia	1,283.712	521.85

Imagen 22

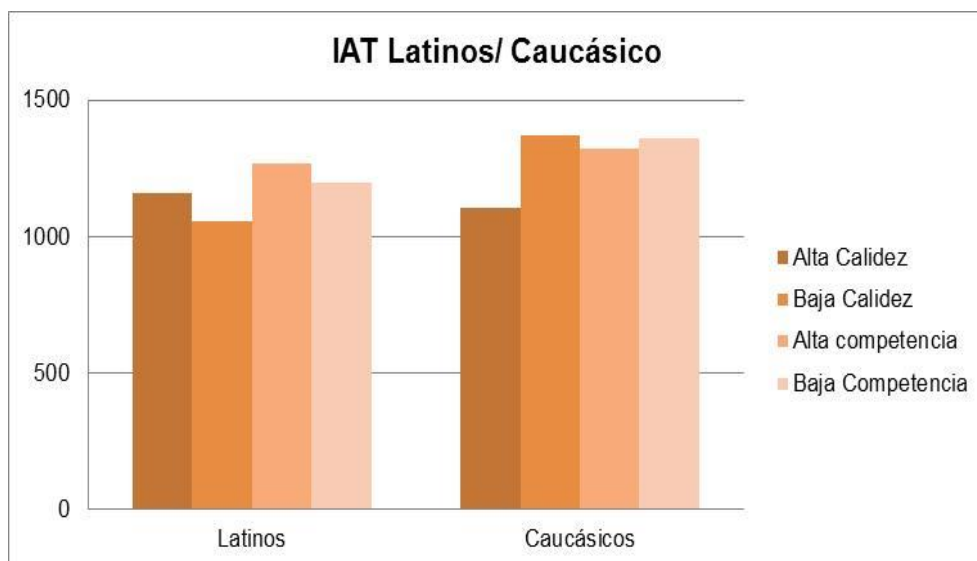


En el análisis de la prueba IAT de latinos versus afrodescendientes se no encontraron diferencias significativas inter grupales, pero si intragrupales, a los afrodescendientes son asociados como altos en calidez ($t=-2.907$ gl. 2, 117 $p=.004$) y bajos en competencia ($p=0.12$), y los latinos son estereotipados antes con baja calidez que con baja competencia ($t=-3.869$ gl. 2, 117 $p=.000$).

Estadísticos descriptivos

	Media	Desv. típ.
Latino Baja calidez	1,145.60	397.79
Afro Alta calidez	1,113.26	372.61
Afro Alta competencia	1,367.08	732.97
Latino Baja competencia	1,316.12	458.36
Afro Baja calidez	1,128.81	464.71
Latino Alta calidez	1,099.80	481.32
Latino Alta competencia	1,262.51	481.00
Afro Baja competencia	1,283.33	516.64

Imagen 23



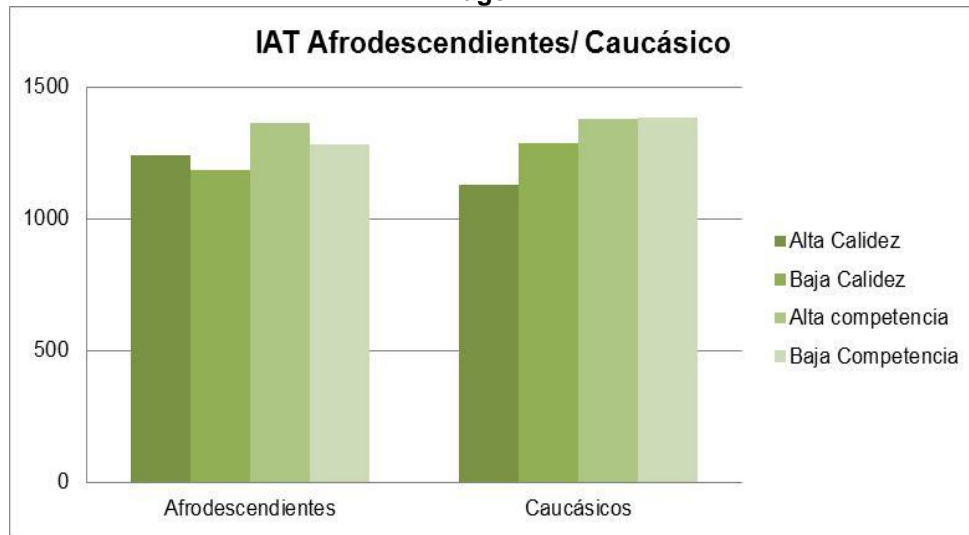
En el análisis de esta prueba IAT de latino versus caucásicos se encontraron diferencias significativas en latino/baja calidez y caucásico/baja calidez ($t=-4.635$ gl. 2, 117 $p=.000$) siendo los latinos más bajos en calidez. En la relación latino/baja competencia y caucásicos/baja competencia ($t=-3.725$ gl. 2, 116

p=.000) los caucásicos fueron estereotipados implícitamente como más competentes.

Estadísticos descriptivos

	Media	Desv. típ.
Afro Baja calidez	1,183.08	448.12
Cauca Alta calidez	1,131.29	444.76
Cauca Alta competencia	1,379.15	625.84
Afro Baja competencia	1,279.03	419.50
Cauca Baja calidez	1,287.24	590.48
Afro Alta calidez	1,241.34	563.59
Afro Alta competencia	1,364.00	590.09
Cauca Baja competencia	1,386.18	530.11

Imagen 24



En el análisis de la prueba IAT de afrodescendientes versus caucásicos se encontraron diferencias significativas afrodescendientes/baja calidez y caucásico/baja calidez ($t = -2.125$ gl. 2, 117 $p = .036$) siendo los caucásicos menos bajos en calidez, en la relación afrodescendientes/baja competencia y caucásicos/baja competencia se encontraron significancias marginales ($t = -1.956$, gl. 2, 116 $p = .053$) siendo los caucásicos estereotipados implícitamente menos bajos en baja competencia. También se encontraron diferencias en la asociación de alta calidez ($t = -2.197$, gl. 2, 117 $p = .30$) siendo los caucásicos percibidos como altos en este eje.

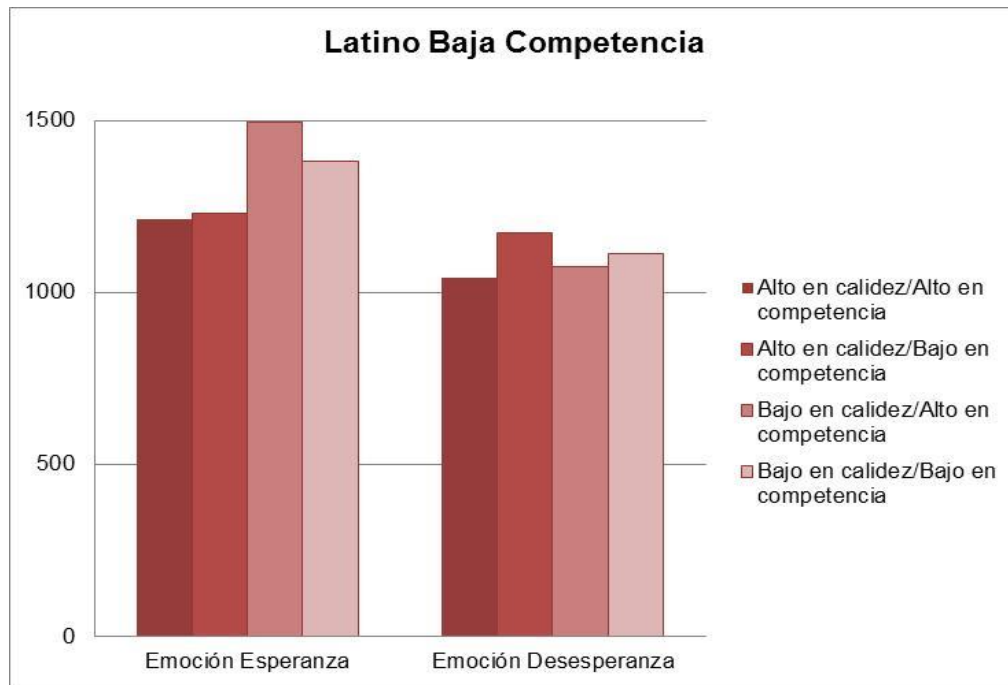
Para poner a prueba los efectos de las manipulaciones experimentales sobre las emociones y la recepción de información se llevó a cabo varios análisis de varianza factorial (uno para cada variable dependiente), utilizando el pre-test como covariable (imágenes 25, 26, 27, 28). Los resultados para el IAT **latinos versus afrodescendientes** fueron los siguientes:

Estadísticos descriptivos

Variable dependiente: Latino Alta calidez

EMOCION	INFORMACION	Media	Desviación típica	N
Desesperanza	Alto en calidez Alto en competencia	1043.90	429.08	14
	Alto en calidez Bajo en competencia	1173.76	337.11	15
	Bajo en calidez Alto en competencia	1074.73	317.07	15
	Bajo en calidez Bajo en competencia	1114.74	387.07	15
	Total	1102.77	362.64	59
Esperanza	Alto en calidez Alto en competencia	1212.33	458.43	15
	Alto en calidez Bajo en competencia	1230.83	529.10	14
	Bajo en calidez Alto en competencia	1493.46	622.21	15
	Bajo en calidez Bajo en competencia	1381.05	455.24	15
	Total	1331.09	520.08	59
Total	Alto en calidez Alto en competencia	1131.02	444.86	29
	Alto en calidez Bajo en competencia	1201.31	433.17	29
	Bajo en calidez Alto en competencia	1284.09	529.88	30
	Bajo en calidez Bajo en competencia	1247.89	436.71	30
	Total	1216.93	460.89	118

Imagen 25



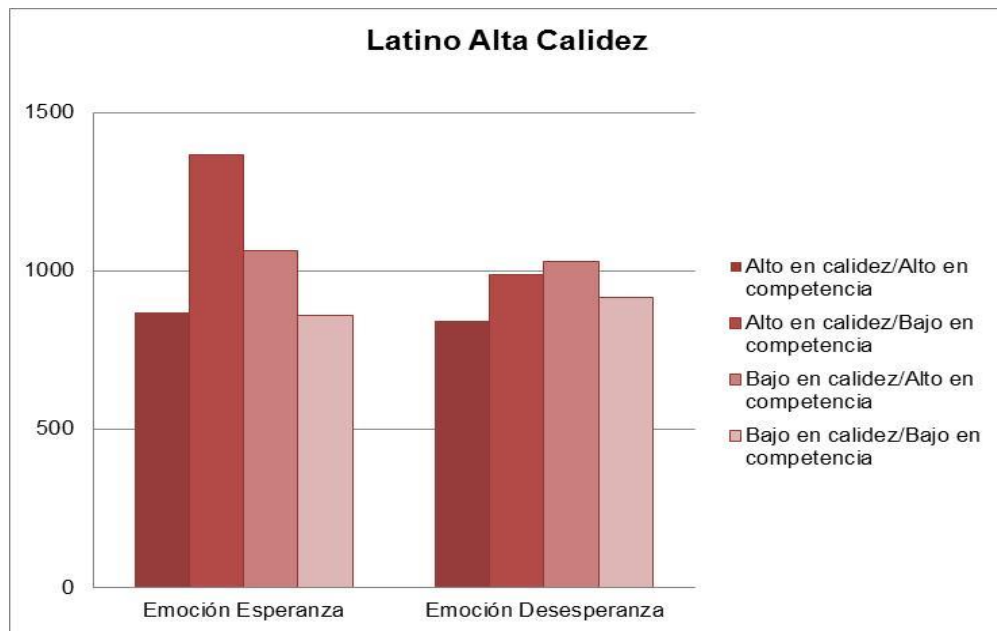
Los resultados de la evaluación de la **baja competencia para latinos** no muestra efectos resultantes de la covariable (pre-test), ni interacciones significativas, pero sí efectos principales derivados de la emociones $F= 2.986$ (sig.=.007; g.l.=2, 118). Siendo la emoción de desesperanza la que provoca asociaciones implícitas más rápidas que las de esperanza.

Estadísticos descriptivos

Variable dependiente: Latino Alta calidez

EMOCION	INFORMACION	Media	Desviación típica	N
Desesperanza	Alto en calidez Alto en competencia	840.94	256.66	15
	Alto en calidez Bajo en competencia	986.04	313.35	15
	Bajo en calidez Alto en competencia	1,029.33	383.65	14
	Bajo en calidez Bajo en competencia	914.97	240.82	15
	Total	941.35	302.92	59
Esperanza	Alto en calidez Alto en competencia	867.55	187.60	15
	Alto en calidez Bajo en competencia	1,367.05	673.79	14
	Bajo en calidez Alto en competencia	1,063.58	349.20	15
	Bajo en calidez Bajo en competencia	858.77	229.12	15
	Total	1,033.68	440.98	59
Total	Alto en calidez Alto en competencia	854.24	221.30	30
	Alto en calidez Bajo en competencia	1,169.97	545.36	29
	Bajo en calidez Alto en competencia	1,047.04	360.01	29
	Bajo en calidez Bajo en competencia	886.87	232.72	30
	Total	987.52	379.52	118

Imagen 26



Los resultados de la evaluación de la **alta calidez**, muestra efectos derivados de la covariable (pre-test) significativas $F=8.314$ (sig.=.005; g.l.= 2,117), pero no

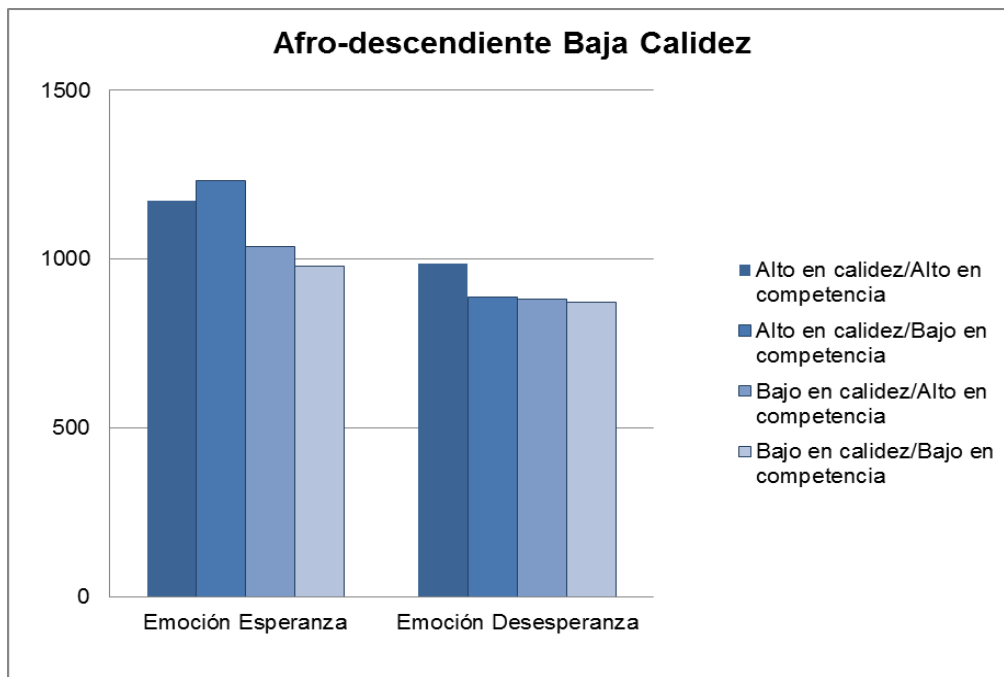
significativas, aunque sí efectos principales derivados de la información presentada $F= 3.544$ ($\text{sig.}=.017$; $\text{g.l.}=2, 117$). Siendo la información de alta calidez/Baja competencia la que provoca diferencias en las asociaciones implícitas.

Estadísticos descriptivos

Variable dependiente: Afro Baja calidez

EMOCION	INFORMACION	Media	Desviación típica	N
Desesperanza	Alto en calidez Alto en competencia	987.00	360.89	15
	Alto en calidez Bajo en competencia	877.76	324.60	15
	Bajo en calidez Alto en competencia	880.26	276.76	15
	Bajo en calidez Bajo en competencia	872.30	242.12	15
	Total	904.33	300.53	60
Esperanza	Alto en calidez Alto en competencia	1,174.10	430.27	15
	Alto en calidez Bajo en competencia	1,231.39	574.43	14
	Bajo en calidez Alto en competencia	1,038.54	336.90	15
	Bajo en calidez Bajo en competencia	979.2405	352.26	15
	Total	1.103.69	431.65	59
Total	Alto en calidez Alto en competencia	1.080.55	401.63	30
	Alto en calidez Bajo en competencia	1.048.48	488.08	29
	Bajo en calidez Alto en competencia	959.40	313.45	30
	Bajo en calidez Bajo en competencia	925.77	301.93	30
	Total	1,003.17	383.09	119

Imagen 27



Los resultados de la evaluación de la **baja calidez para afro-descendientes** no muestran interacciones significativas, ni efectos derivados de la covariable, pero sí efectos principales derivados de la emociones $F= 2.986$ ($\text{sig.}=.007$; $\text{g.l.}=118$).

Siendo la emoción de desesperanza la que provoca asociaciones implícitas más rápidas que las de esperanza.

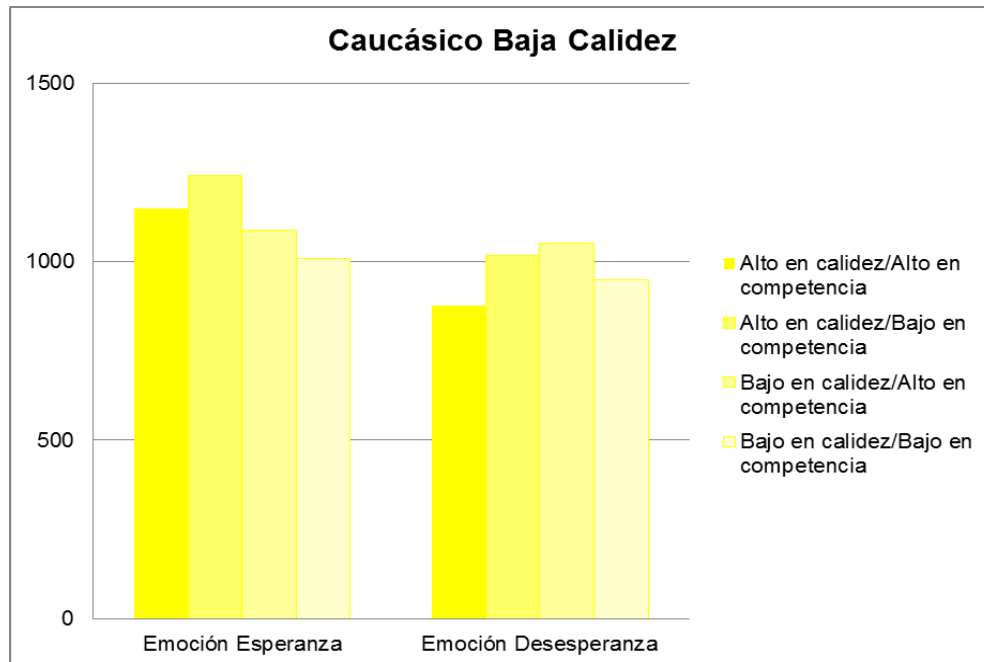
Para el IAT de **caucásicos versus latinos** los resultados significativos se presentan la imagen 28.

Estadísticos descriptivos

Variable dependiente: cauca Baja calidez

EMOCION	INFORMACION	Media	Desviación típica	N
Desesperanza	Alto en calidez Alto en competencia	876.63	256.29	15
	Alto en calidez Bajo en competencia	1,018.86	321.86	15
	Bajo en calidez Alto en competencia	1,051.07	289.94	14
	Bajo en calidez Bajo en competencia	949.17	255.14	15
	Total	971.27	282.49	58
Esperanza	Alto en calidez Alto en competencia	1,149.84	421.63	15
	Alto en calidez Bajo en competencia	1,241.51	571.27	14
	Bajo en calidez Alto en competencia	1,088.95	359.85	15
	Bajo en calidez Bajo en competencia	1,010.47	230.68	15
	Total	1,120.68	409.03	59
Total	Alto en calidez Alto en competencia	1,013.23	369.91	30
	Alto en calidez Bajo en competencia	1,126.35	464.91	29
	Bajo en calidez Alto en competencia	1,071.36	323.85	29
	Bajo en calidez Bajo en competencia	979.8254	241.02	30
	Total	1.046.61	358.46	118

Imagen 28



Los resultados de la evaluación de la **baja calidez para caucásicos** no muestran interacciones significativas, pero sí efectos derivados de la covariable $F=7.642$ (sig.=.007, g.l. 2,116) y también efectos principales marginales derivados de la emociones $F= 3.591$ (sig.=.061; g.l.=2, 116). Siendo la emoción de desesperanza la que provoca asociaciones implícitas más rápidas que las de esperanza.

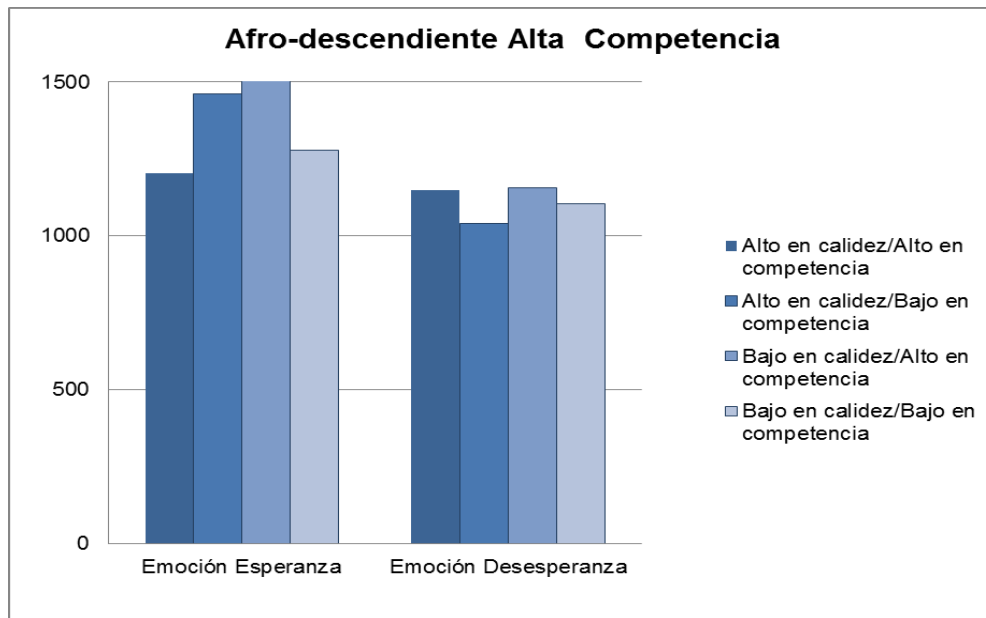
Para el IAT de **afro-descendientes versus caucásicos** los resultados significativos se presentan en las imágenes 29, 30, 31, 32, 33.

Estadísticos descriptivos

Variable dependiente: Afro Alta competencia

EMOCION	INFORMACION	Media	Desviación típica	N
Desesperanza	Alto en calidez Alto en competencia	1.149.97	427.49	15
	Alto en calidez Bajo en competencia	1.041.41	317.50	15
	Bajo en calidez Alto en competencia	1.157.00	352.27	14
	Bajo en calidez Bajo en competencia	1.105.12	215.78	15
	Total	1.112.64	331.15	59
Esperanza	Alto en calidez Alto en competencia	1.204.35	409.05	15
	Alto en calidez Bajo en competencia	1.461.15	962.76	14
	Bajo en calidez Alto en competencia	1.523.84	833.87	15
	Bajo en calidez Bajo en competencia	1.277.99	630.01	15
	Total	1.365.24	727.44	59
Total	Alto en calidez Alto en competencia	1.177.16	412.03	30
	Alto en calidez Bajo en competencia	1.244.04	725.47	29
	Bajo en calidez Alto en competencia	1.346.75	663.39	29
	Bajo en calidez Bajo en competencia	1.191.56	470.98	30
	Total	1.238.94	576.87	118

Imagen 29



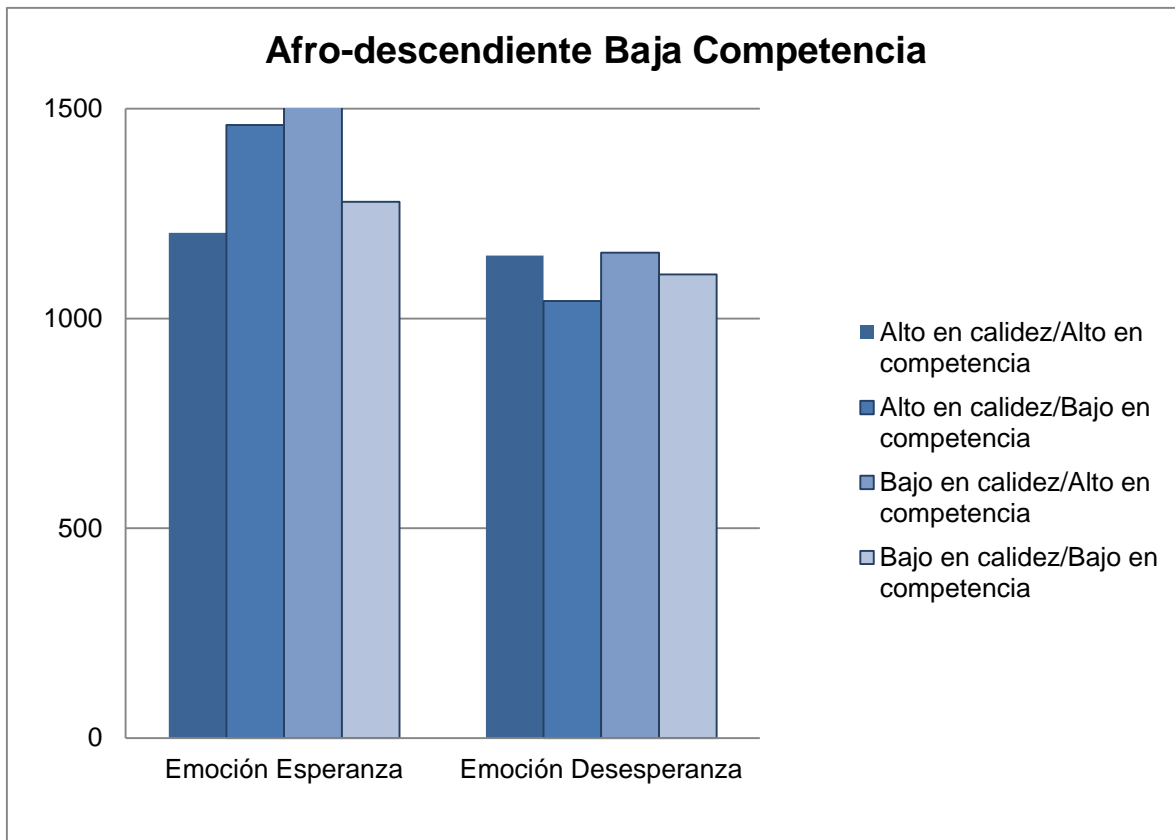
Los resultados de la evaluación de la **alta competencia para afrodescendientes** no muestran interacciones significativas, pero sí efectos derivados de la covariable $F=36.092$ (sig.000; g.l. 2, 188) y efectos principales derivados de la emociones $F=6.376$ (sig.=.013; g.l.=118). Siendo la emoción de desesperanza la que provoca asociaciones implícitas más rápidas que las de esperanza.

Estadísticos descriptivos

Variable dependiente: Afro Baja competencia

EMOCION	INFORMACION	Media	Desviación típica	N
Desesperanza	Alto en calidez Alto en competencia	1.304.42	585.39	14
	Alto en calidez Bajo en competencia	1.018.71	359.36	15
	Bajo en calidez Alto en competencia	963.77	298.39	15
	Bajo en calidez Bajo en competencia	982.45	158.30	15
	Total	1.063.32	392.84	59
Esperanza	Alto en calidez Alto en competencia	970.27	201.75	15
	Alto en calidez Bajo en competencia	1.386.18	511.70	15
	Bajo en calidez Alto en competencia	1.425.63	648.51	15
	Bajo en calidez Bajo en competencia	972.05	234.50	15
	Total	1.188.53	482.58	60
Total	Alto en calidez Alto en competencia	1.131.59	456.43	29
	Alto en calidez Bajo en competencia	1.202.44	472.94	30
	Bajo en calidez Alto en competencia	1.194.70	548.80	30
	Bajo en calidez Bajo en competencia	977.25	196.66	30
	Total	1.126.45	443.00	119

Imagen 30



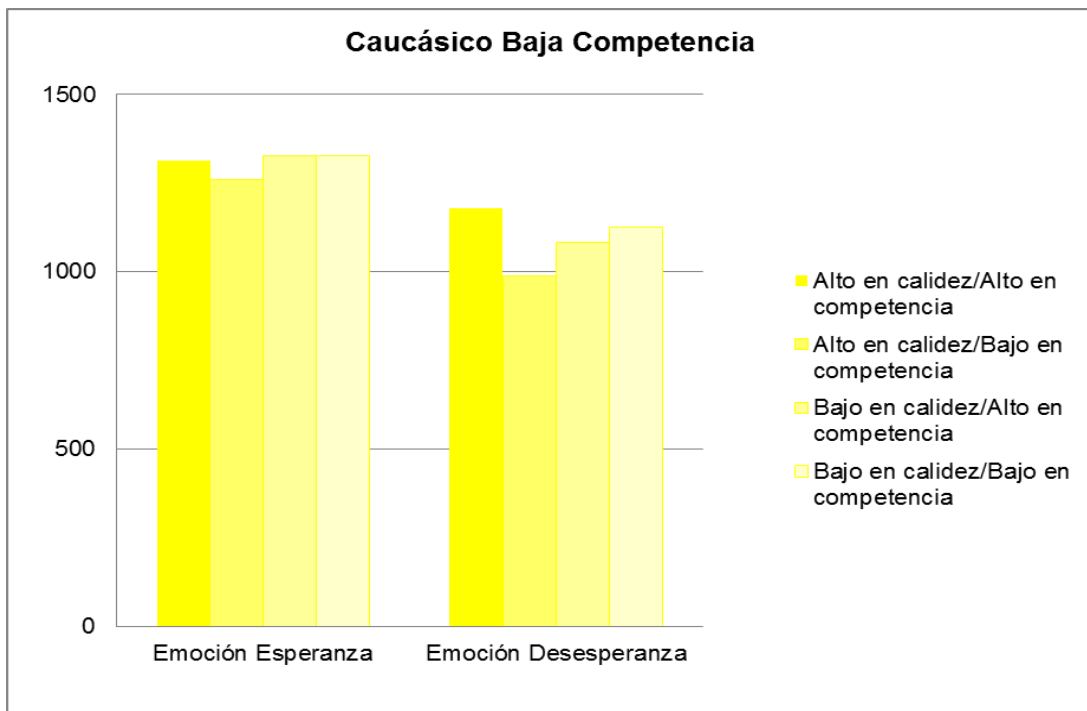
Los resultados de la evaluación de la **baja competencia para afro-descendientes** muestran covariación significativa del pre-test $F=9.128$ ($\text{sig.}=.003$, g.l. 2, 118) e interacciones significativas $F= 9.128$ ($\text{sig.}=.007$; g.l.=118) entre información y emoción. Siendo las emociones la que provocan asociaciones implícitas diferentes, sin embargo, la asociación implícita en la emoción esperanza que no es congruente con la información recibida, tardando más tiempo en asociar la información de baja competencia con el estímulo, por otro lado, los que recibieron la emoción de desesperanza tardaron más tiempo en asociar los adjetivos de alta calidez/alto en competencia cuando la información hace referencia a su baja.

Estadísticos descriptivos

Variable dependiente: cauca Baja competencia

EMOCION	INFORMACION	Media	Desviación típica	N
Desesperanza	Alto en calidez Alto en competencia	1.179.85	351.44	15
	Alto en calidez Bajo en competencia	988.86	263.95	15
	Bajo en calidez Alto en competencia	1.084.56	301.25	14
	Bajo en calidez Bajo en competencia	1.125.37	288.76	15
	Total	1.094.83	303.54	59
Esperanza	Alto en calidez Alto en competencia	1.314.72	591.70	15
	Alto en calidez Bajo en competencia	1.261.29	612.450	14
	Bajo en calidez Alto en competencia	1.328.48	593.66	15
	Bajo en calidez Bajo en competencia	1.272.22	455.86	15
	Total	1.294.74	551.91	59
Total	Alto en calidez Alto en competencia	1.247.29	483.06	30
	Alto en calidez Bajo en competencia	1.120.38	477.68	29
	Bajo en calidez Alto en competencia	1.210.72	483.47	29
	Bajo en calidez Bajo en competencia	1.198.80	382.30	30
	Total	1.194.78	454.70	118

Imagen 31



Los resultados de la evaluación de la **baja competencia para caucásicos** no muestran interacciones significativas, pero sí covariación con el pre-test significativa $F=7.283$ (sig. 008 g.l. 2, 118) y efectos principales derivados de la

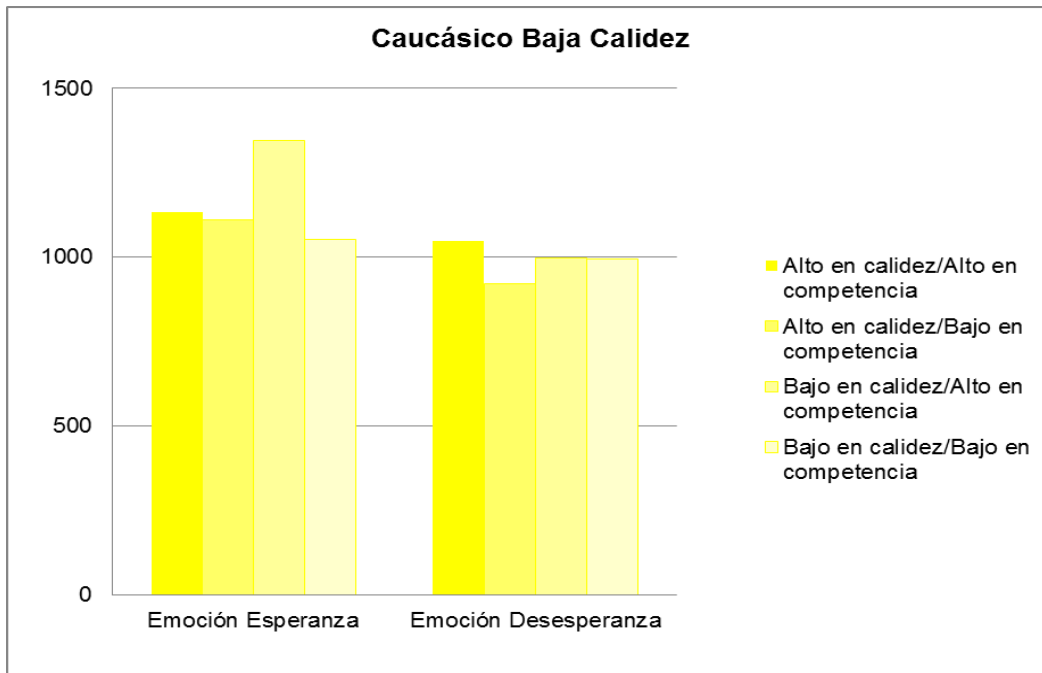
emociones $F= 5.92$ (sig.=.017; g.l.=2, 118). Siendo la emoción de desesperanza la que provoca asociaciones implícitas más rápidas que las de esperanza.

Estadísticos descriptivos

Variable dependiente: cauca Baja calidez

EMOCION	INFORMACION	Media	Desviación típica	N
Desesperanza	Alto en calidez Alto en competencia	1.049.96	316.91	14
	Alto en calidez Bajo en competencia	922.57	235.72	15
	Bajo en calidez Alto en competencia	998.34	277.64	14
	Bajo en calidez Bajo en competencia	993.9	368.92	15
	Total	990.06	299.44	58
Esperanza	Alto en calidez Alto en competencia	1.132.48	385.70	15
	Alto en calidez Bajo en competencia	1.110.36	481.92	14
	Bajo en calidez Alto en competencia	1,346.00	742.48	15
	Bajo en calidez Bajo en competencia	1,051.14	285.34	15
	Total	1,160.84	503.47	59
Total	Alto en calidez Alto en competencia	1,092.64	350.39	29
	Alto en calidez Bajo en competencia	1,013.23	380.43	29
	Bajo en calidez Alto en competencia	1,178.17	585.39	29
	Bajo en calidez Bajo en competencia	1,022.53	325.36	30
	Total	1,076.18	422.08	117

Imagen 32



Los resultados de la evaluación de la **baja calidez para caucásicos** no muestran interacciones significativas, pero sí covariación con el pre-test significativa

F=16.153 (sig. 000 g.l. 2, 118) y efectos principales marginales derivados de la emociones F= 3.594 (sig.=.061; g.l.=118). Siendo la emoción de desesperanza la que provoca asociaciones implícitas más rápidas que las de esperanza.

DISCUSIÓN

Podemos decir que al comparar a nivel implícito/automático el grupo latino versus afrodescendiente no hay diferencias significativas en la forma en la que se estereotipan en los ejes de calidez y competencia, sin embargo, las significancias se encuentran a nivel intragrupal, los afrodescendientes son estereotipados principalmente como altos en calidez y bajos en competencia mientras que los latinos fueron asociados más fácilmente con conceptos de baja calidez y en segundo orden con conceptos de baja competencia. En la prueba IAT latino versus caucásico, se encontró que los caucásicos fueron estereotipados implícitamente como menos bajos en calidez y menos bajos que en baja competencia que los latinos, mientras que en la tercera prueba IAT se encontró que los afrodescendientes fueron estereotipados como bajos en calidez. Por otra parte en la relación afrodescendiente versus caucásico se encontró además que los afrodescendientes son estereotipados como más bajos en competencia y más bajos en calidez, mientras que los caucásicos fueron percibidos como altos en calidez. Esto da pie a pensar que mientras más oscuro el tono de la piel tiene relación con la atribución de características más negativas y que los puntos de referencia son importantes en los procesos de estereotipado, ya que determinan los puntos de partida para la categorización y concretamente en la estereotipia implícita.

Con los modelos actuales de formación de impresiones, se puede predecir cuándo y cómo los estereotipos influyen en la interpretación de la información disponible (Fiske & Neuberg, 1990). *Las personas pueden contrarrestar la aparente activación automática de los estereotipos, si existe una considerable motivación y un esfuerzo cognitivo positivo* (Fiske, 1998). Suponiendo que la activación de un estereotipo se determina por un grupo determinado, es importante indagar los procesos perceptivos y de atención, (y en qué momentos se pueden alterar} durante la formación de impresiones y las consecuencias de estas interpretaciones sobre el juicio.

En particular desconocemos de qué manera pueden verse afectados nuestras conductas y percepciones (Bargh, 1997). Así, a pesar de nuestras buenas intenciones, el estereotipo es capaz de provocarnos reacciones, sin que nosotros mismos nos demos cuentas. En el estudio realizado por Devine (1989), los participantes (estudiantes caucásicos) fueron expuestos a **presentaciones subliminales** desplegadas en la pantalla de una computadora. En el caso de uno de los grupos estas presentaciones consistieron en palabras relevantes para los estereotipos relacionados con las personas afro-descendientes, como *África, gueto, asistencia pública y básquetbol*. La información presentada de forma subliminal se muestra con tal rapidez que los sujetos involucrados ni siquiera se dan cuenta de lo que tienen en frente. Por lo tanto, los participantes no fueron conscientes de haber visto estas palabras. En el caso de quienes llenaron pruebas de implícitas registraron una fuerte asociación con estas muchas de esas palabras las cuales son congruentes con los estereotipos culturales que se tienen sobre los afro-descendientes. Estos efectos ocurrieron incluso entre los participantes de *no estaban de acuerdo con los estereotipos en cuestión*.

Las asociaciones significativas que encontramos en nuestro estudio de estereotipos de calidez y competencia de los inmigrantes caucásicos/latinos-moreno y afro-descendientes fueron principalmente en los ejes de competencia hay que hacer mención que las asociaciones más rápidas fueron en el eje de la calidez, siguiendo a Fiske et al, (1999) podemos decir que las personas evalúan antes si es amigo o enemigo para después asociarlo como competente o no, esto da señales de las personas cuando interactúan con otro individuo deben de formarse una impresión tan precisa como sea posible de la manera en cómo es, por ejemplo, cuando los sujetos sociales están motivados a formarse una impresión correcta de alguien (si dependen de la persona en cuestión o si necesitan competir en su contra), lo cual es congruente con la investigación de Fiske (2000).

En este punto las asociaciones automáticas nos dicen que al grupo con mayores atributos de calidez y competencia es el caucásico los cuales según la teoría de

calidez y competencia de Fiske (2000) podrían generar en los demás sentimientos de admiración y orgullo (Tesser, 1988). Estos grupos se perciben de alto status (un resultado positivo) que es visto como legítimo (es decir, obtenidos a través de competencia y trabajo duro). Los afro-descendientes (principalmente en la asociación caucásico versus afro-descendiente) son percibidos como bajos en calidez, y bajos en competencia, sin embargo, no hay diferencias significativas en el eje de alta competencia, lo que sugiere un punto medio en el eje de competencia, la teoría de Fiske (1999) no hace referencia a estos casos pero podríamos decir que su lugar en la estructura social es de bajo estatus, este se percibe como poseedores de estigmas negativos de los cuales son responsables (Weiner, Perry y Magnusson, 1988), además de ser prejuiciados como ilegítimos, lo cual llega a producir discriminación contra ellos en nombre de la defensa genuina (Glick, 2002). Siguiendo el mapa de los estereotipos y de los sistemas de justificación, a pesar de que no hubo significancias, podemos decir que en la prueba de comparación con el grupo de referencia de alto estatus (caucásicos) los latinos son percibidos como más altos en calidez lo que sugiere que serían los receptores de apoyo social al mirárseles con compasión.

Pasando ya a los resultados de las manipulaciones experimentales podemos decir que hay significancias importantes en el contexto de las asociación implícitas y las emociones, los participantes que recibieron la emoción a la que nombramos como desesperanza fue la causante de asociaciones más rápidas en comparación al grupo control (emoción esperanza), a pesar de que no hay un patrón claro en cuanto a recepción de información, con estos resultados se puede asegurar que las emociones juegan un papel importante en la accesibilidad de recursos implícitos/automáticos acelerando el proceso de estereotipado.

Las personas por lo general tienen la capacidad de percatarse con frecuencia que tienen objetivos específicos al interactuar con lo demás, las personas cuando interactúan con otro individuo tiene la necesidad de formarse una impresión tan precisa como sea posible de su personalidad. En otras ocasiones, la motivación se

limita a dar por terminado el encuentro tan rápido como se pueda. Cuando los sujetos sociales están muy motivados a formarse una impresión rápida de alguien (digamos, si dependen de la persona en cuestión o si necesitan competir en su contra), suelen echar mano de sus creencias preexistentes (Fiske, 2000).

En este nivel de análisis podemos centrarnos en que las emociones tienen implicaciones relacionadas con roles emocionales en contextos grupales (por ejemplo, Clark, 1990). Aunque pocos estudios empíricos se pueden colocar en el nivel de grupo de análisis, los teóricos han hecho varias afirmaciones provocativas que merece un estudio empírico, una de ellas a cargo de Durkheim (1965) en donde las emociones han sido permitidas a individuos resolver el problema de definir límites de grupo y la identificación de miembros del grupo.

Los resultados de las investigaciones han encontrado sistemáticamente que las emociones afectan a los juicios respecto a uno mismo y respecto a los demás, ya que las personas, cuando tienen un estado de ánimo positivo, elaboran juicios más positivos y, cuando tienen un estado de ánimo negativo, toman decisiones y elaboran juicios más negativos: en este sentido, el estado de ánimo hace que emerjan a la conciencia y se hagan más accesibles aquellas características de un objeto de actitud que son congruentes con dicho estado de ánimo.

Los procesos de juicio y de elección rara vez se producen sin un afectivo. Más típicamente, la obligación de tomar decisiones se produce en el contexto de una variedad de estados de ánimo preexistentes y reacciones emocionales espontáneas. La comprensión de la dinámica del juicio y elección por lo tanto requieren una cuidadosa atención al papel que desempeñan los estados emocionales.

Estudios anteriores sobre esta variable parecían apuntar que los individuos en los estados de ánimo felices a menudo se basaban en la heurística y estructuras de

conocimiento genérico en hacer juicios, en ausencia de metas específicas que requieren un rápido procesamiento de la información; en cambio, los estados de ánimo triste, parecían estar caracterizados por un procesamiento de la información más extenso (Forgas, 1995; Schwarz, 1998; Sinclair y Marks, 1992).

Por ejemplo, los estados de ánimo felices producen una mayor dependencia de los estereotipos (Bess, Schwarz, y Kimmelmeier, 1996; Bodenhausen, Kramer, y Susser, 1994). En contraste, los estados de ánimo triste se asocian con más procesamiento sistemático de la información del caso, en lugar de la dependencia de estereotipos (por ejemplo, Bodenhausen, Sheppard, y Kramer, 1994).

Hallazgos como éstos indican que, en comparación con las personas felices, personas tristes pueden ser generalmente menos susceptibles a sesgos comunes y deficiencias de la inferencia y el juicio humano, al prestar atención al medio ambiente social, la persona triste puede dominar sus contingencias más eficazmente, este razonamiento ha sido propuesto por Schwarz (1990).

Sin embargo, lo que se encontró en este estudio es que las persona piensan más rápido con estado emocionales negativos, y pensar en estereotipos más rápidamente no es pensar mejor, lo cual es congruente con el estudio Sadness and Susceptibility to Judgmental Bias: The Case of Anchoring (Bodenhausen, Shira y Lineberger, (2010), en donde encuentran que el proceso de verificación es típicamente sesgado en una dirección de confirmación (por ejemplo, Klayman y Ha, 1987), lo que resulta en el aumento mentales accesibilidad de la información consistente con la hipótesis pre-existente (Koehler, 1991). Este tipo de modelo teórico tiene implicaciones interesantes con respecto a la susceptibilidad de las personas tristes a los sesgos de anclaje. Específicamente, se sugiere que se trata de un tipo de sesgo que las personas más tristes susceptibles a la que otros. Debido a que las personas tristes suelen hacer participar en más extensas deliberaciones que otras personas, una mayor proporción de información que sea consistente con las implicaciones del valor de anclaje es probable que se convierta

accesible selectivamente cuando hay la necesidad de hacer un juicio comparativo inicial. Como resultado, sus estimaciones deben estar sesgadas con más fuerza en la dirección del anclaje que son las estimaciones de los demás. Las emociones afectan a las previsiones y los sesgos atributivos que se realizan. Respecto a las primeras, parece probado que el estado de ánimo facilita el acceso a la conciencia de la información

En este punto es importante mencionar, que el estado emocional varía a lo largo del día en función de lo que nos ocurre y de los estímulos que percibimos. Las emociones son experiencias muy complejas y para expresarlas utilizamos una gran variedad de términos, además de gestos y actitudes. La complejidad con la que podemos expresar nuestras emociones nos hace pensar que la emoción es un proceso multifactorial o multidimensional. Uno siempre tiene la impresión de que le faltan palabras para describir con precisión sus emociones. Pero debajo de esta complejidad subyace un factor común a todas las emociones: cada emoción expresa una cantidad o magnitud en una escala positivo/negativo.

De acuerdo con *la hipótesis del estado de ánimo como información* (Schwarz y Clore, 1983), las personas se hacen, en muchas ocasiones, la pregunta “¿cómo me siento ante eso?”, y emplean la respuesta como una base para el juicio que tienen que hacer, simplificando la complejidad que supone tomar una decisión.

La dilución del afecto del estado de ánimo en esas condiciones apoya la idea de que no es el estado afectivo en sí mismo considerado el que influye, sino las interpretaciones que hacen las personas de ese estado de afectivo.

Paradójicamente, pese a que muchas decisiones en la vida están influidas por factores que pasan desapercibidos, el lego tiene una insólita confianza en las explicaciones que elaboran a posteriori. En realidad, se tiene un acceso privilegiado a toda la información relevante sobre uno mismo y sobre su conducta,

y por eso piensa que es consciente, en todo momento, de lo que ocurre en su mente.

Sin embargo, hay muchos procesos cognitivos que se producen sin el control consciente (como ya se había mencionado en capítulos anteriores). Concretamente, aquellos que se ajustan a cuatro criterios:

1. Ocurren sin que las personas sean conscientes de ello.
2. Se realizan sin intención, es decir, sin necesidad de perseguir una meta.
3. Son incontrolables ya que no pueden interrumpirse una vez que empiezan.
4. Son altamente eficientes, en tanto requieren pocos recursos cognitivos pueden ocurrir simultáneamente con otros procesos.

Respondiendo al por qué la manipulación de la información no produjo cambios en la estereotipia podemos mencionar el trabajo de Johnston (1996) quien muestra en sus investigaciones que a pesar de los éxitos recientes de laboratorio en la demostración de cambio de estereotipo en respuesta de una información recibida, los estereotipos siguen siendo resistentes al cambio o modificación. En este estudio se empleó una metodología de recopilación de información en el que los perceptores pueden controlar la cantidad y la naturaleza de la información que recibieron sobre los miembros de un grupo estereotipado antes de la evaluación del grupo en una serie de características de estereotipos pertinentes. Se encontró un sesgo estereotipo y de conservación en su recopilación de información, en consecuencia, no mostraron ninguna modificación de las creencias estereotipadas existentes. Por su lado Goodwin, Gubin, Fiske & Yzerbyt (2000) realizaron una serie de estudios experimentales, llegando a la conclusión de que para diluir los efectos de los estereotipos por defecto es necesario ver las particularidades y no al grupo en conjunto. Por otra parte los estereotipos por diseño (creados) son fácilmente arraigados en las actitudes, y generalmente vienen a reforzar ideas antes establecidas sobre otros grupos en vez de modificarlas.

Sobre la validez de las dediciones implícitas y el contraste con la realidad McConnell & Leibold (2001) realizaron una investigación en la que los participantes respondieron cuestionarios de medidas explícitas de prejuicio racial además de llenar pruebas IAT de racismo. Estos participantes además eran grabados en video (los cuales fueron calificados por jueces en el tema) para observar sus comportamientos cuando el investigador era caucásico o bien cuando era afro-descendiente. Los resultados indican que los participantes que asociaron más rápidamente los conceptos negativos con afro-descendiente también fueron los que tuvieron más problemas para relacionarse con el investigador de este tono de piel, en cuanto a las medidas explícitas estos participantes calificaron ligeramente más altos en las escalas de prejuicio en comparación a los demás.

En una investigación similar a la segunda parte de este trabajo (realizado únicamente con medidas explícitas) Caprariello, Cuddy & Fiske (2009) pidieron leer a sus participantes descripciones que hacían alusión a diversos grupos de inmigrantes los cuales eran presentados en cuatro combinaciones altos en calidez/altos en competencia, altos en calidez/bajos en competencia, bajos en calidez/altos en competencia y bajos en calidez y bajos en competencia, los participantes llenaban una escala de diferencial semántico en la cual respondían cuales eran las emociones que les podrían dichos inmigrantes, la mayoría de las predicciones formuladas en base con la teoría fueron confirmadas, lo que explicando la relación causal entre la teoría de calidez y competencia y la aceptación o desprecio de la que pueden ser víctimas los inmigrantes estereotipados de estas diferentes formas, prediciendo de esta forma estructuras sociales.

Para finalizar el aporte de esta investigación es tanto metodológico utilizar las asociaciones implícitas como nueva técnica de medición, además de teóricas al reunir elementos importantes que se asocian con sistemas de justificación retomando el viejo tema del racismo sumándole la visión de cromática de los tonos

de la piel al incluir la categoría latino como unidad de análisis y las emociones y recepción de información como variables de estudio que forman parte de un conjunto complejo. Las limitaciones de las técnicas de medición de asociaciones implícitas es que la prueba es delicada y los resultados pueden variar ligeramente la asociación de los estereotipos con las categorías en términos de milisegundos.

DISCUSIÓN GENERAL

Si los resultados del estudio 1 (mecanismos explícitos) en donde en realidad los caucásicos inmigrantes fueron estereotipados con adjetivos que denotaban baja calidez y baja competencia y estudio 2 (mecanismos implícitos) en donde los afrodescendientes inmigrantes fueron asociados más rápidamente con conceptos de baja competencia y sobre todo baja calidez, y los caucásicos inmigrantes con adjetivos que hacen alusión a la alta calidez y a la alta competencia, podemos darnos cuenta que los resultados no son los mismos en ambos estudios. Estas discrepancias tienen su explicación.

A veces nuestros sentimientos sobre las personas, los grupos o los objetos están en conflicto. Es decir, lo que decimos explícitamente y lo que pensamos implícitamente (evaluaciones para las cuales la gente no puede inicialmente tener acceso consciente y cuya activación no se puede controlar) parecen ser discrepantes. Los mecanismos explícitos e implícitos en este caso particular de los estereotipos pueden divergir de una serie de razones, incluyendo la deseabilidad social (Olson, Fazio, & Hermann, 2007), la rapidez y la diferencia de formato en la que se contestan la forma de estereotipado implícito como explícito (Karpinski & Hilton, 2001), o la exposición a estímulos inconsistentes o información que no es procesada de forma consciente (Rydell, McConnell, Mackie, & Strain, 2006).

Aunque no existen datos que responden directamente a esta pregunta sugiere que el aumento de las discrepancias explícitas e implícitas conduce a la ambivalencia implícita, y que las personas tratan de reducir esta ambivalencia con la elaboración de la información sobre el objeto (por ejemplo, Bell & Esses, 2002, Jonas et al., 1997 & Petty et al., 2006). Respecto a este punto (Rydell, McConnell & Mackie, 2008) examinaron si las evaluaciones explícitas e implícitas discrepantes producen disonancia cognitiva, lo que podría a su vez afectar el procesamiento de información. Está claro que cuando la gente tiene cogniciones contradictorias, estas discrepancias provocan sentimientos de tensión psicológica o malestar. Y en respuesta al malestar inducido disonancia, las personas pueden

tratar de reducir estos sentimientos con respuestas sus creencias, siendo la respuesta más social que se tiene al respecto en cuanto estás diferencias.

Siguiendo esta idea de la discrepancia es importante hacer mención a los aportes de las neurociencias en donde se hace referencia a las experiencias subjetivas de recuerdo y la familiaridad. En donde las expresiones explícitas implican la conciencia de la recuperación de la memoria, son distintas de toda una categoría de expresiones implícitas que no impliquen esa conciencia. Estas expresiones implícitas se producen con la conducta, cognitivas y firmas neuronales que se producen de forma fiable en muchas circunstancias, a pesar del hecho de que los individuos generalmente son conscientes de su ocurrencia (Eichenbaum & Cohen, 2001).

En este punto hay que hacer mención que si bien las rutas explícitas y las implícitas son distintas no son excluyentes. Los resultados de las primeras investigaciones sobre los mecanismos implícitos con frecuencia son diferentes e de las respuestas explícitas, sobre todo en los dominios importantes, como los prejuicios y los estereotipos. Ahora está claro que puedan decir que diferentes comportamientos y juicios, y son especialmente sensibles a las diferentes influencias, sin embargo, en muchos dominios, hay correspondencia sustancial entre los dos. Las investigaciones de Gawronski, Walther & Blank (2005) ha hecho una importante contribución de la demostración de que lo implícito y explícito comparte antecedentes comunes y se influyen mutuamente. Contribuyendo a nuestra comprensión de cómo las actitudes, estereotipos y prejuicios implícitos y explícitos se relacionan entre sí.

El intento de suprimir los estereotipos exige un esfuerzo mental, y éste podría agotar los recursos cognitivos del individuo por algún tiempo (Richeson & Trawalter, 2005). Además es posible que las personas respalden esos estereotipos si al hacerlo dotan legitimidad a sí mismos, **recordemos que los estereotipos son certeza.** Por lo tanto, de acuerdo con estas teorías de

motivación, en la medida en que los estereotipos de competencia y calidez (en particular) justifican las desigualdades entre los grupos que conforman una sociedad, es posible que el apoyo a mantener dichos estereotipos dependa directamente con las motivaciones de las personas para ver el sistema como justo y legítimo.

Independientemente de la forma de evaluación utilizada, los psicólogos sociales han encontrado que el grado de racismo implícito presente en los individuos, algunas veces sirve para pronosticar diferencias en sus percepciones y reacciones respecto a los demás en función de la raza. Por ejemplo, Hugenberg & Bodenhausen (2003)

Hay que recordar que la discriminación sigue dos trayectorias distintas; una se basa en los estereotipos, la otra en los prejuicios. También existen otros vínculos entre variable. Las prácticas discriminatorias podrían respaldar los estereotipos y los prejuicios; a su vez es posible que los estereotipos provoquen que la gente se vuelva prejuiciosa, y las personas prejuiciosas podrían usar los estereotipos para justificar sus actos.

Es importante mencionar que todos estamos sujetos a ser objeto de los estereotipos y los prejuicios de los demás. Se nos estereotipa y se nos trata de manera distinta con base a cómo lucimos, cómo nos expresamos y de dónde provenimos. La gente infiere cualquier cantidad de cosas sobre nosotros a partir de información mínima. Nadie es inmune al riesgo de que su trabajo sea evaluado de forma sesgada, de que sus motivaciones sean cuestionadas o de que sus intentos de hacer nuevos amigos sean rechazados debido a los estereotipos y los prejuicios.

En el ámbito psicosocial para prevenir la discriminación y reducir los estereotipos cuenta Elliot Aronson que: “En 1954, el Tribunal Supremo de los Estados Unidos declaró que las escuelas separadas pero iguales eran por definición, desiguales.

En palabras del presidente Earl Warren, el hecho de separar a los niños negros de los blancos exclusivamente por la raza “engendrar un sentimiento de inferioridad referente a su estatus en la comunidad que puede afectar su corazón y espíritu de un modo quizá indeleble” (Aronson, 2000)

Las costumbres del Estado pueden cambiar las costumbres de la gente, y así es como muchos países tienen leyes contra la discriminación por razones de etnia, género, edad y otras fuentes de identidad social. Ésta es la primera medida. Las leyes contra la discriminación social intentan minimizar la frecuencia con la que unas personas o grupos maltratan a miembros de otros grupos, volviendo costosa esa clase de conductas, haciéndolas legalmente condenables con multas o sanciones penales. Pero la efectividad de éstas o cualquier otra clase de normas siempre presenta algunas limitaciones dignas de consideración. Para que las leyes cumplan deben ser primeramente aceptadas por una mayoría de la población. Además, garantizar el cumplimiento íntegro de una norma exige la capacidad de vigilancia y control a fin de poder prevenir cualquier infracción al respeto. Por eso mismo, impedir conductas discriminatorias y contrarias a la ley es relativamente fácil cuando éstas tienen lugar en un ámbito público, pero resulta mucho más complicado cuando acontecen en el ámbito privado. En definitiva, las leyes y normas antidiscriminatorias pueden ser inefectivas en muchas ocasiones, sobre todo si las actitudes de muchas personas o de grupos enteros hacia otras personas o grupos se oponen a los valores de igualdad y respeto que subyacen dichas normas y leyes.

Por esta razón, los psicólogos sociales *coinciden en señalar que la lucha contra la discriminación debe extender al ámbito de la subjetividad, procurando reducir o prevenir los estereotipos que incitan al desafecto, el miedo o el odio hacia ciertos grupos.*

El mundo que nos rodea posee un conjunto de atributos que giran entornos a tres dimensiones: *físicas* (tamaño, por ejemplo) *simbólica* (los valores) y *categoriales* (su pertenencia a una clase). Esto resulta tan cierto cuando hablamos del mundo

de los objetos físicos como cuando nos referimos al mundo de los objetos sociales, con una particularidad, que a estas alturas ya no nos resultaría extraña: en el mundo social la cultura lleva la batuta.

Tajfel nos faculta para hacer algunas predicciones coherentes con su teoría de la categorización social: da cuenta de que clasificamos los objetos con ayuda de sus dimensiones físicas (ponemos los más grandes juntos y los más pequeños juntos) facilitaremos una acentuación en la percepción de las diferencias, casi de forma natural. Es decir, separamos a los niños de las niñas, a los caucásicos de los afrodescendientes, a los trabajadores por su tipo de estatus, sin embargo, debemos estar conscientes de que con ello estamos favoreciendo que las diferencias que ya existen se intensifiquen. Estas diferencias en función de atributos exclusivamente físicos van acompañados de una diferencia de valor asociada a cada una de esas clases. La medida de separar a los niños de las niñas (por ejemplo) no sólo incrementarla las diferencias, sino que posiblemente abrirla de par en par las puertas hacia la discriminación y el sexismo.

Este es un proceso que resulta decisivo para la vida social; un proceso que dirige una parte importante de nuestras acciones, sobre todo de aquellas en las están implicadas otras personas. Percibimos y analizamos el entorno que nos rodea con la ayuda de la que llamamos categorización. La categorización cumple una función identitaria, que es una derivada de la acentuación de las diferencias, una función de la comparación, y de paso nos remite a una de las hipótesis más importantes de la teoría de la categorización de Tajfel: la del nexo entra lo macro social y lo psicológico-individual. Así es como la categorización se convierte en uno de los elementos de articulación entra lo individual y lo social, un proceso que vincula al individuo con la realidad social (Como se citó en Blanco).

El proceso de categorización no es ajeno a los valores de una cultura, sino todo lo contrario con mucha frecuencia, la categorización opera y actúa desde la inestable ayuda del sistema de valores del sujeto. De hecho, y en no pocas ocasiones, la categorización lo que hace es reflejar y poner en marcha los valores. Éstos contribuyen a crear sistemas de categorías muy sólidas, categorías que soportan

impasibles el paso del tiempo, y aguantan impertérritas informaciones que pueden ponerlas en aprietos, dice Tajfel. Los valores ocupan además un lugar privilegiado en la distintivita de las categorías sociales, ayudan en el proceso de asignación de características a categorías (proceso inductivo de categorización), detectan los sesgos en la recepción de información, dan claridad y nitidez las categorías, facilitan la acentuación de las semejanzas y de las diferencias y conducen a las categorías.

La categorización no sólo sirve para delimitar y simplificar el entorno en el que nos movemos y para ayudarnos a discriminar los elementos que lo componen introduciendo dentro de ellos algún tipo de orden. También sirve para lo que comprendamos, para ubicarnos en sus recovecos sinuosos, para caminar por ellos con garantía. La categorización social, cumple una función de causalidad social: *nos ayuda a buscar los porqués de las cosas pasadas y anticipar las que están por venir. Y a: justificar acciones emitidas en el marco de la relaciones intergrupales]; las acciones a favor del endogrupo (el favoritismo endogrupal) y las acciones contra los exogrupos (Tajfel 1984).*

En torno a éstas premisas Tajfel (1984) elaboró las siguientes suposiciones:

1. Los juicios sobre los rasgos y características de las personas, sean estos rasgos sobre dimensiones físicas o sobre dimensiones psicológicas o sociales, son juicios esencialmente comparativos.
2. Los rasgos y características que atribuimos a las personas más allá de los estrictamente físicos, no siempre se fundamentan en el conocimiento directo que tenemos de ellas. Dichas atribución se hacen desde la categoría a la que pertenecen, tal y como pone de manifiesto el aspecto deductivo de la categorización. Dimensiones tales como 'inteligente', 'perezoso' o 'sincero', dice Tajfel, están asociadas subjetivamente con clasificaciones de gente en grupos. Aplicándose directamente las características de los grupos a las personas pertenecientes a dicha categoría.

3. En buena medida, cada uno también se aplica a sí mismo las características de sus grupos de pertenencia.
4. Existe una tendencia a exagerar las diferencias entre las personas que percibimos como pertenecientes a categorías distintas y minimizar las diferencias entre personas que pertenecen a la misma categoría. Lo que nos distingue a “nosotros” de “ellos” es mucho y es importante. Por si fuera poco, “ellos” son, además, muy parecidos entre sí, es decir, los miembros del exo-grupo son más bien iguales, en cambio, los miembros del endo-grupo se perciben como diferentes entre sí.

Los estereotipos introducen simplicidad, orden donde hay complejidad y certeza, son los responsables de la minimización de las semejanzas entre los miembros pertenecientes a una misma categoría y de la acentuación de las diferencias entre miembros que pertenecen a categorías distintas (Tajfel, 1984).

La idea que subyace a la **hipótesis del contacto** supone que en la inmensa mayoría de las ocasiones, los prejuicios tienen los pies de barro, porque se asientan sobre información falsa, sobre estereotipos ilusos o interesados, más bien lo segundo, que definen negativamente a los exogrupos. Decir es como firmar que, al menos en parte, la discriminación intergrupala puede ser una consecuencia de la ignorancia o el error respecto al modo en que la gente se representa a los extraños o diferentes. Renovando una vieja hipótesis formulada por Adorno (1990) ha reunido pruebas que demuestran que las personas muy autoritarias y egocéntricas reconocen haber tenido una infancia caracterizada por su escaso o inexistente contacto con miembros de exogrupos. Por otra parte, la probabilidad de recibir información que contradiga esas imágenes mentales que se hacen fuertes en los estereotipos, será tanto menor cuando menos <<contacto>> tengamos con los *otros*. Parece más fácil creer algunas de esas ideas erróneas que alimentan los sesgos intergrupales si uno se relaciona de manera preferente o exclusiva con personas ajenas a los grupos prejuzgados. Ese tipo de planteamientos estuvieron de apoyo a las denominadas políticas de integración

racial en ámbitos tan diferentes como los de la escuela y el ejército. Por ejemplo, hasta los años cincuenta de esa época, los soldados de color ocupaban siempre posiciones y rangos inferiores en el Ejército estadounidense e incluso dormían en barracones aparte. Tras producirse la integración de esos soldados, varios estudios constataron una importante reducción del prejuicio entre los soldados blancos hacia los negros.

En ese mismo tono se han mostrado los resultados de muchas investigaciones y ensayos reales sobre estrategias de integración basadas en el contacto intergrupar: muchas de ellas acaban en fracaso. Hoy por hoy, los expertos demuestran de acuerdo en señalar que el contacto intergrupar puede ser un método efectivo para reducir el prejuicio, pero sólo se muestra eficaz bajo ciertas condiciones, fuera de las cuales puede incluso resultar contraproducente. El contacto debe de ser capaz, en primer lugar, de proporcionar experiencias positivas e información incongruente con el estereotipo negativo previo acerca del grupo prejuzgado. Debe ser un contacto repetido y continuado que, en la medida de lo posible, implique a muchos miembros de dicho exogrupo; sobre todo aquellos miembros que son considerados como típicos o representativos de su propio grupo.

Los estudios que han tratado de aplicar los hallazgos de Sherif a la mejora de las relaciones interétnicas en las escuelas han mostrado requisitos que más favorecen un contacto positivo entre los grupos son la promoción de un entorno que estimule la cooperación y el diseño de tareas cooperativas que puedan ser realizadas con éxito.

Cuando se dan tales condiciones, se ofrece la oportunidad de asociar al exogrupo con experiencias positivas y de obtener información que contradiga sus estereotipos negativos previos. No obstante, las informaciones son experiencias de interacción positivas pero puntuales pueden ser fácilmente racionalizadas o explicadas a fin de que no se altera la representación estereotipada sobre el exogrupo. El éxito de la tarea cooperativa con ese exogrupo, o una conducta o un gesto amable de uno de sus miembros, puede ser interpretado como un hecho

excepcional. En gran medida, la transformación generada en la fase cooperativa de los estudios de Sheriff fue una consecuencia de la repetición de actividades cooperativas y satisfactorias. Vivir en un mismo edificio o compartir barracón incrementa considerablemente el número de oportunidades de contacto capaces de proporcionar experiencias e información favorables a la imagen del exogrupo anteriormente prejuizado. Por el contrario, allí donde los contactos son esporádicos, escasos u ocasionales la posibilidad de que las relaciones intergrupales mejoren será muy inferior.

La experiencia de contactos intergrupales positivos y reiterados suele mejorar la actitud hacia las personas que protagonizan esas interacciones, pero esto no garantiza que desaparezcan los prejuicios hacia los grupos a los que esas personas representan. Volvamos al ejemplo de los prejuicios hacia los inmigrantes. Que un profesor racista mejore su actitud hacia uno o varios de sus alumnos inmigrantes como consecuencia del alto rendimiento que muestran, y del agradable trato que pueda haber tenido con ellos, no hace imposible que ese mismo profesor continúe pensando que, en general, los estudiantes inmigrantes (y, por extensión, todos o casi todos los inmigrantes adultos) sean menos competentes y más problemáticos que los estudiantes autóctonos. Las resistencias a generalizar las nuevas actitudes positivas creadas a raíz del contacto intergrupales pueden venir motivadas por dos razones fundamentales que ya antes adelantábamos: que esos contactos tengan lugar con pocos o muy pocos miembros del exogrupo, o que las personas que contradicen los prejuicios preexistentes puedan ser definidas como escasamente representativas de la mayoría de los miembros que componen el grupo víctima de prejuicios. Una vez más, bajo esas condiciones, los comportamientos y atributos contra estereotípicos son interpretados como excepciones que lo único que hacen es confirmar la regla. Quienes muestran esos rasgos y conductas incongruentes con los estereotipos negativos previos son definidos como diferentes de la mayoría de los miembros de su grupo, dejando intacta la representación o las creencias que sirven para definir a dicha mayoría. Por todas estas razones, es importante que las experiencias de contacto positivo intergrupales orientadas a combatir prejuicios previos impliquen a

personas que sean definidas o percibidas como representativas de sus grupos o como muy semejantes a la mayoría de sus miembros.

Junto a estas condiciones básicas, las garantías de que el contacto promueva unas relaciones intergrupales armoniosas y positivas aumentarán cuando se den otras dos circunstancias complementarias. En primer lugar, las experiencias de contacto y cooperación deben estar apoyadas por autoridades, instituciones y normas sociales. Iniciar una campaña de integración étnica en un país que se rige con leyes segregacionistas puede resultar ineficaz como generar dinámicas de cooperación interétnicas en un aula donde el profesor concede un trato desigual a los alumnos de diferentes etnias. Segundo: no deben existir diferencias significativas en términos de poder y estatus entre las personas implicadas en esas experiencias de contacto intergrupales.

Partiendo de los presupuestos establecidos por las estrategias de reducción y/o prevención de los prejuicios, la discriminación y la hostilidad intergrupales debería incidir en el proceso cognitivo de categorización que parece inherente a la construcción de la identidad social de los grupos humanos. En síntesis, las medidas propuestas desde esta perspectiva son tres: individuación, recategorización y categorización cruzada, y todas ellas se van en alguna forma de redefinición de los miembros del grupo o los grupos prejuzgados.

En relación a la propuesta de individuación, también llamada de *de categorización* diversas investigaciones sugieren que los sesgos endogrupales pueden ser atenuados cuando los miembros del grupo prejuzgado son redefinidos como individuos particulares con características y opiniones propias. Se trata de proceder a una diferenciación y personalización de los miembros del exogrupo devolviéndoles lo que realmente les pertenece, que no es otra cosa que su singularidad y su distintividad. Se trata de considerar a la gente como personas, más que como miembros de categorías sociales.

También es posible la recategorización. En alguna medida, es lo que hizo Sherif por medio de metras extraordinarias: empezar a pensar con una perspectiva más implica en términos de una categoría inclusiva capaz de ensombrecer el *ellos* y el *nosotros* dice Thomas Pettigrew (1998) a quien precisamente debemos estas denominaciones. Una posible explicación cognitiva sobre el éxito de las estrategias basadas en la cooperación intergrupales es que ésta puede ayudar a desactivar las categorías *ellos/nosotros*, así como a fomentar un nivel más inclusivo de categorización social a partir del cual los <cooperantes> pudieran redefinirse como miembros de un nuevo y más amplio grupo. Diversas investigaciones demuestran que, en efecto, las experiencias de cooperación positiva entre personas con originales identidades étnicas fomentan percepciones de una identidad social única. Este mismo sentido, la creación de nuevas categoría sociales más inclusivas (una identidad supraordenada inclusiva, dicen Hewstone, Rubin y Willis, 2002) que engloben a anteriores categorías sociales contrapuestas (por ejemplo, una identidad nacional frente a una previa identidad regional; o una identidad europea frente a una identidad nacional) puede servir para mejorar el clima de las relaciones sociales.

Pese al dicho, la propensión de las personas a identificarse de modo intenso y positivo con los propios grupos de pertenencia y referencia hace difícil en muchos casos la extinción o transformación de las identidades grupales preexistentes. Pese a todo, la dificultad o imposibilidad práctica de abolir ciertas categorizaciones sociales no hace imposible una redefinición de la identidad social de las personas que reduzca prejuicios y prevenga conflictos intergrupales. Dado que solemos pertenecer a más de un grupo, las personas acostumbramos a aplicarnos a nosotros mismos y a otros más de una categoría social. Carmen Huici y María Ros han venido denominado este hecho como identidad comparativa, que se fundamenta en la idea de la categorización a distintos niveles y en cómo la identificación con estos niveles repercute en la identificación con dos categorías a dos niveles de inclusión diferentes (Huici, Ros y Gómez, 2003).

Según nos indican las investigaciones y la realidad sociales cotidiana, no todas las categorizaciones sociales son excluyentes entre sí lo cual hace posible la existencia de categorizaciones cruzadas con efectos positivos sobre las relaciones intergrupales. Experimentos y datos antropológicos indican que la aparición o existencia de categorizaciones cruzadas suele tener un efecto positivo sobre la prevención y/o reducción de sesgos endogrupales y de tendencias discriminatorias. Como apunta Marilyn Brewer (1999), hay que subrayar que las relaciones más directas entre sentimientos intensos de favoritismo endogrupal y antagonismo exogrupal son más características de sociedades tribales o altamente segmentadas cuyos miembros son diferenciados entre sí en base a un criterio único, primario y simple de categorización social, como la etnia o la religión. Por el contrario, la potencia de discriminación y conflicto intergrupales suele ser mucho menor en aquellas estructuras sociales donde los criterios de categorización son múltiples y variados. En donde las formas de identidad social se entrecruzan. Finalmente, la pertenencia a grupos y categorías sociales diversas puede ser resaltada o, por el contrario, disimulada, dependiendo de cuál sea la forma de entender las identidades colectivas promovida por instituciones políticas, sociales y por convenciones culturales.

El grupo social puede ser también instrumento de cambio. El procedimiento de decisión de grupo tiene como finalidades: a) garantizar una fuerte implicación, b) de no impedir la libertad de decisión (Lewin, 1973). Estableciendo una relación entre debate, implicación y acción. Investigaciones en este ámbito han demostrado que la implicación de las personas en las decisiones que se toman dentro del grupo facilita un comportamiento individual acorde con ellas y combate las diferencias individuales. La acción individual como consecuencia de la implicación y el compromiso adquirido en el transcurso de la discusión grupal.

Pero hay algo más: la acción, no se manifiesta como una consecuencia directa de la motivación, sino como una consecuencia mediada de la decisión. Para decirlo con más claridad: entre motivación y acción es necesario introducir la decisión. Un

individuo es algo más que un individuo motivado, y lo que hace la discusión grupal es eliminar las indecisiones y allanar el camino hacia la acción. La conferencia puede suscitar interés, puede abrirlas puertas a la acción. La conferencia puede suscitar interés, puede abrir las puertas hacia la motivación, pero muy rara vez produce una decisión definitiva en el oyente en el sentido de adoptar una acción determinada en un momento concreto. Las conferencias no suelen llevar a las decisiones (Lewin, 1973).

Sin embargo, la discusión grupal no es la panacea para la decisión, no da respuesta a todas y cada una de las incertidumbres, pero confronta opiniones, transmite experiencias, exige sopesar argumentos, pone en tela de juicio convicciones rocosas y, como consecuencia de todo ello, las personas pueden estar más dispuestas a tomar una decisión después de un debate de grupo que después de una conferencia (Lewin, 1973). Motivación-decisión-acción: ésta es la lógica que protagoniza el grupo de discusión-. A ella cabe añadir un matiz: en el grupo, el sujeto juega un papel activo, que no sólo sirve para contrastar sus opiniones, sino para comprometer públicamente sus acciones. A partir de todo ellos a Lewin (1973) le resulta fácil sugerir deducir que <<resulta más fácil cambiar los hábitos ideológicos y sociales de un pequeño grupo tratado como un todo que cuando se trata de individuos aislados. Una de las razones se logran más fácilmente los cambios a través del grupo parece consistir en que los individuos se sienten reacios a *desviarse de las normas del grupo, y lo más probable es que cambien únicamente si cambia el grupo también.*

En este punto tenemos algunos de los elementos definitorios de la dinámica del cambio social: los hábitos, y el valor que para las personas puedan tener las normas de grupo. La teoría nos conduce a predecir una disminución de la resistencia al cambio si se reduce la fuerza del valor del hábito, y los datos de la investigación han evidenciado que dicha reducción se activa en situaciones de discusión y debate grupal. Y lo mismo vale para la norma de grupo que se muestra resistente al cambio, o que es urgente modificar porque es una norma perpetuada por el etnocentrismo, por el fanatismo político o religioso o por la discriminación:

su fuerza de resistencia es directamente proporcional a la fuerza de valor que alcance la norma de grupo, esa norma que ha acabado por convertirse en hábito. Así es como volvemos al principio, a la eficacia de los cambios realizados en grupo: la experiencia acumulada, *en el entrenamiento del liderazgo, en el cambio de hábitos alimenticios, producción de trabajo, alcoholismo, prejuicios, todos parecen indicar que habitualmente es más fácil cambiar a los individuos constituidos en grupo que a cualquiera de ellos por separado* (Lewin, 1988).

Todo acto de exclusión va acompañado de su justificación. Por lo general, la justificación precede y desencadena el comportamiento violento, la realización de estos actos busca su justificación. Si toda forma de violencia reclama una justificación es porque no la tiene en sí misma. Lo cual lleva a la consecuencia de que la violencia no puede ser considerada en abstracto como buena o mala, lo que contradice uno de los supuestos implícitos de la mayoría de enfoques psicológicos; la bondad o maldad de la formalidad violenta proviene del acto que la sustantiva (Martín-Baró, 2003).

Recientemente Roy y Judy Eidelson han recogido datos acerca de estos temas de la existencia de al menos cinco creencias que los miembros de un grupo pueden asimilar mediante procesos de socialización más o menos convencionales y que suelen desempeñar un papel enormemente destructivo en sus relaciones con otros grupos.

1. Superioridad. La creencia en una indiscutible superioridad moral del endogrupo, reforzando la tendencia más o menos universal de los seres humanos al etnocentrismo, tal y como lo definía Summer. Las señas de identidad (etnia, religión, etc.) del grupo y sus convenciones ideológicas y comportamentales se asumen como únicos criterios de evaluación de valoración de las personas con independencia del grupo al que pertenezcan. En consecuencia, la correspondiente negativa, hasta el punto de que los otros sean concebidos como personas despreciables, inmorales e inferiores. Sobre todo en las agrupaciones humanas con base étnica o religiosa, las creencias de superioridad define al endogrupo.

2. Injusticia: convencimiento de que existen agravios que se consideran insoportables contra el propio grupo. El maltrato, la discriminación o las condiciones de poder o estatus social inferiores pueden llevar a un grupo a concebirse como víctima colectiva de un orden social injusto, lo que a su vez animará a sus miembros a desarrollar acciones capaces de reparar tales injusticias. Es necesario subrayar, no obstante, que las definiciones de justicia varían de unas culturas e ideologías a otras, lo cual suele dificultar bastante las relaciones entre diversos grupos. La injusticia colectiva aparece asociada con frecuencia a una memoria histórica que destaca pasados episodios o periodos en los que el endogrupo fue sometido por algún exogrupo a discriminación, explotación o maltrato, memoria que puede apoyarse en hechos pasados ficticios o verídicos o en una combinación de ambos.

3. Vulnerabilidad: los temores respecto a un futuro amenazador constituyen la causa más común de conflictos étnicos y de la espiral de violencia a la que éstos suelen dar lugar. *Cuando la amenaza real o percibida se apodera de todo un grupo, la vulnerabilidad puede gobernar aspectos significativo de su vida interna y de sus relaciones con otros grupos* (Eidelson y Eidelson, 2003). En último término, de la sensación de vulnerabilidad y amenaza puede surgir el miedo.

4. Desconfianza: los otros son malvados y deshonesto; de ellos no cabe esperar más que desgracias. Puede tratarse de una paranoia colectiva suculentamente alimentada de sesgos grupales, o de una desconfianza derivada del reconocimiento de una objetiva incompatibilidad de intereses entre dos colectivos o de una historia real de agravios sufridos por el endogrupo a manos de algún exogrupo.

5. Indefensión: en muchos casos, las creencias grupales que acabamos de reseñar se combinan y desembocan en un sentimiento colectivo de dependencia y desamparo que incapacita para la acción.

La confluencia de estas cinco creencias sobre las que se sostienen el conflicto daría el siguiente resultado: Somos gente especial que merecemos ocupar la máxima posición social (superioridad). Sin embargo, ese derecho nos ha sido injustamente negado (injusticia) y vivimos en una situación de precariedad y constante amenaza (vulnerabilidad). ¿Todo esto por qué? Porque hemos sido reiteradamente discriminados, agredidos y traicionados por otros grupos (desconfianza). Debemos unirnos y pasar a la acción de inmediato (Eidelson y Eidelson, 2003).

El aporte de este trabajo en su conjunto es hacer referencia a dos procesos (rutas explícitas e implícitas) y las formas en las que se percibe y estereotipa poniendo énfasis en la población inmigrante y a los tonos de su piel, bajo el esquema de calidez y competencia que a su vez hace referencia de cómo los grupos están ordenados y las formas de inclusión y exclusión a la que están sujetos en una sociedad. Además de incluir un modelo de emociones y recepción de información que da luz de cómo es que funciona los mecanismos de activado de la estereotipia.

Para cerrar este trabajo es pertinente realzar nuevas preguntas de investigación que derivaron de la investigación:

¿Dotando a las personas de mecanismos de auto-regulación de emociones, se podrá contrarrestar la activación rápida de los estereotipos?

¿Generando nuevos mecanismos de certeza se podrá disminuir el uso de los estereotipos como fuente de certidumbre?



REFERENCIAS

A

Aberson, L.; Porter, K. & Amber M. (2008). *Friendships Influence Hispanic Students' Implicit Attitudes* Toward 9 September 2008 Hispanic Journal of Behavioral Sciences 2008 30: 544 originally published online White Non-Hispanics Relative to African Americans Friends Extraído desde: <http://hjb.sagepub.com/content/30/4/544.full.pdf+html>

Aguilar E. (2011) *Prejuicios, estereotipos y discriminación*. Network de Psicología Organizacional. México: Asociación Oaxaqueña de Psicología A.C. Extraído desde: http://www.conductitlan.net/psicologia_organizacional/prejuicio_estereotipo_discriminacion.pdf

Allport, F. (1924), *Social Psychology*, Boston, Houghton- Mifflin.

Allport, G. (1954). *The nature of prejudice*. Reading, MA: Addison Wesley.

Allport, G. (1935), *Attitudes*, en C. Murchison (ed.), *Handbook of social Psychology*, Worcester, Clark University Press.

Allport, G. & Postman, L. (1947). *The psychological of rumor*. Nueva York: Holt.

Albrecht, G. (1982) *Social distance from the stigmatized: a test of two theories*, en *Social Science and Medicine*, vol. 16, núm. 14.

Ames, R. & Arline S. (1969), *Criteria for evaluating others: a re-examination of the Bogardus social distance scale*, en *Sociology and Social Research*, núm. 54, 1.

Asch, S. (1946). *Forming impressions of personality*. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 1230–1240

Ashmore, R., & Del Boca, F., (1981, *Conceptual approaches to stereotypes and stereotyping*, en D.L. Hamilton (ed). *Cognitive Processes En Stereotyping and Intergroup Behavior*, Hillsdale, L. Erlbaumm

B

Bakan, D. (1966). *The duality of human existence: An essay on the psychology of religion*. Chicago: Rand McNally.

- Bakker, B. (1988) *Meaning, operationalization, and measurement of social distance; betekenis, operationalisering en meting van sociale afstand*, en Netherlands Central Bureau Statistics, Stichting Interuniversitair Instituut voor Sociaal Wetenschappelijk Onderzoek (Netherlands Universities' Joint Social Research Center).
- Bargh, (1997). The automaticity of everyday life. En wyner (eds) *The automaticity of everyday life: advances in social cognition* (vol. 10, pp. 1-61). Mahwah, Nueva Jersey: Erlbaum.
- Bales, R. F. (1970). *Personality and intergroup behavior*. New York: Holt, Rinehart, and Winston.
- Bardis, P. (1961) *Social distance among gymnasium students En southern Greece* en *Sociology and Social Research*. núm. 45, 4.
- Baruch S. (1677) *Ética demostrada según el orden geométrico de*– Fondo de Cultura Económica, México D.F (1954). [ISBN 968-16-0497-0](#) pp. 123.
- Bearler, R. (1963) *Religious exogamy: a study of social distance*, en *Sociology and Social Research*, núm. 48, 1.
- Bless, H., Schwarz, N., & Kemmelmeier, M. (1996). *Mood and stereotyping: Affective states and the use of general knowledge structures*. En W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *European review of social psychology* (Vol. 7, pp. 63–93). Chichester, England: Wiley.
- Bell, D. & Esses, V. (2002). *Ambivalence and response amplification: A motivational perspective*. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 1143–1152.
- Blair, I. Judd, C. & Fallman, J. (2004). The automaticity of race and Afrocentric facial features in social judgement. *Journal of personality and social psychology*, 87, 763-778
- Bobo, L. D. (2001). *Racial attitudes and relations at the close of the twentieth century*. En N. J. Smelser, W. J. Wilson, & F. Mitchell (Eds.), *Racial trends and their consequences* (Vol. 1, pp. 264–301). Washington, DC: National Academy Press
- Bogardus, E, (1965). *The development of social thought*, Davis McKay Company, Inc. Nueva York.
- Bogardus, E, (1959). *The new social research*, Davis McKay Company, Inc. Nueva York.

- Bovard, E. (1948). *Social norm and the individual*, Journal of Abnormal and Social Psychology, 42, pp.62-69
- Bondehausen, G. Macrae, C. & Hugenberg K. (2003). *Social Cognition*. En Millon T. & Lerner (eds.), Handbook of psychology: Personality and social psychology. New York: Wiley (vol. 5. Pp. 257-282.
- Bodenhausen Galen V., Shira Gabriel & Lineberger Megan (2010). *Sadness and Susceptibility to Judgmental Bias: The Case of Anchoring*. Pp. 320-323. Vol. 11 no. 4. Extraído desde: <http://pss.sagepub.com/content/11/4/320>
- Bodenhausen, G.V., Sheppard, L.A., & Kramer, G.P. (1994). *Negative affect and social judgment: The differential impact of anger and sadness*. European Journal of Social Psychology, 24, 45–62
- Bonilla E. (2003). *Racism without racists*. Lanham, MD: Roman & Littlefield.
- Brigham, C., (1971), *Ethnic stereotypes*, Psychological Bulletin, 76, pp. 15-38
- Brigham, C., (1969), *Ethnic stereotypes, attitudes, and treatment of ethnic groups*, Tesis Doctoral Universidad de Colorado, Ann Arbor, Michigan Microfilms, N° 70-5822
- Brewer, B. (1988). *A dual-process model of impression formation*. En T. K. Srull & R. S. Wyer, Jr. (Eds.), Advances En social cognition (Vol. 1, pp.1–36). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Brown, R., (1967) *Social distance and the ethiopian student*, en Sociology and Social Research, núm. 52.
- Brown, R. (2000) *Social Identity Theory: past achievements, current problems and future challenges*. Department of Psychology, University of Kent, Canterbury, UK You have free access to this content European Journal of Social Psychology Volume 30, Issue 6, Article first published online: 16 NOV 2000 Extraído desde: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/1099-0992%28200011/12%2930:6%3C745::AID-EJSP24%3E3.0.CO;2-O/pdf>

C

- Castellano, E., Yzerbyt, V., paladino, P. & Sacchi, S. (2002). *I belong, therefore, i exist: intergroup entitativity and intergroup bias*. Personality and social psychology bulletin, 28. Pp 135-143

- Caprariello, P., Cuddy A. & Fiske S. (2009) *Stereotype Content Model Social Structure Shapes Cultural Stereotypes and Emotions: A Causal Test of the Stereotype Content Model*. *Group Processes Intergroup Relations* 2009 12: 147. DOI: 10.1177/1368430208101053. Extraído desde: <http://gpi.sagepub.com/content/12/2/147>
- Censo General de Población y Vivienda 1980, <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ccpv/cpv1980/default.aspx>
X
- Censo General de Población y Vivienda 1990, <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ccpv/cpv1990/default.aspx>
X
- Censo General de Población 1970, <<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ccpv/cpv1970/default.aspx>>
- Centro de Derechos Humanos Fray Matías de Córdova, *La crisis de los derechos humanos en la frontera sur de México*, Tapachula, 2008, <http://www.dplf.org/uploads/1207838480.pdf>
- Comisión Mexicana de Ayuda a Refugiados, *Informe de estadísticas*, <http://www.comar.gob.mx/?page=estadisticas>
- Clark, C. (1990). Emotions and the micropolitics in everyday life: Some patterns and paradoxes of "Place". In T.D. Kemper (Ed.), *Research Agendas in the Sociology of Emotions* (pp. 305-334). State University of New York Press: Albany, NY.
- CONAPRED (2005) *Primera Encuesta Nacional sobre Discriminación en México*. Extraída desde: http://www.conapred.org.mx/userfiles/files/Encuesta_Nal_sobre_discriminacion_resumen.pdf
- Conferencia Mundial contra el Racismo, la Discriminación Racial, la Xenofobia y las formas conexas de Intolerancia Convenio 169 de la OIT. [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---normes/documents/publication/wcms_100910.pdf]
- Conteo de Población 2005. Tabulados básicos, <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ccpv/cpv2005/Default.aspx>
X
- Cohrsi J. & Asbrock F. (2009) *Right-wing authoritarianism, social dominance orientation and prejudice against threatening and competitive ethnic groups*

1Friedrich Schiller University of Jena, Germany University of Bielefeld, Germany European Journal of Social Psychology Eur. J. Soc. Psychol. 39, 270–289 (2009) Published online 25 June 2008 En Wiley InterScience (www.interscience.wiley.com) DOI: 10.1002/ejsp.545 Extraído desde: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/ejsp.545/pdf>

Conley D. (2013) *Beautiful, self-absorbed, and shallow: people of color perceive White women as an ethnically marked category*. Department of Psychology, University of Michigan Journal of Applied Social Psychology 2013, 43, pp. 45–56 Extraído desde: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1559-1816.2012.00980.x/pdf>

Collins, R., (1974) *Three faces of cruelty: towards a comparative sociology of violence*”, en Theory and Society, vol. 1, núm. 4.

Collins, N. & Miller, L. (1994). Self-disclosure and liking: a meta-analytic review. Psychological Bulletin, 116, 457-475.

Couples L. Garcia, R. Riggio, S. & Lane L. (2012). *Latinos' Perceptions of Interethnic*. Culpepper Hispanic Journal of Behavioral Sciences 2012 34: 349 16 April 2012 <http://hjb.sagepub.com/content/34/2/349.full.pdf+html>

Crosby, F., Bromley, S., & Saxe, L. (1980). *Recent unobtrusive studies of black and white discrimination and prejudice: A literature review*. Psychological Bulletin, 87, 546–563.

Crull S. & Brent T. (1979), *Bogardus social distance En the 1970s*, en Sociology and Social Research, núm. 63, 4.

Cruz T. (2010). *Cultural Racism and Representations of Central American Immigrants En Chiapas*. Universidad de California en Santa Cruz. Extraído desde: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1665-89062011000200005&script=sci_arttext

Cuddy, A., Norton M., & Fiske S. (2005). *This Old Stereotype: The Pervasiveness and Persistence of the Elderly Stereotype*. Journal of Social Issues, Vol. 61, No. 2, , pp. 267—285.

Curs P., Stropp R. & Shalk R. (2007) *Prejudice toward immigrant workers among Dutch employees: Integrated threat theory revisited* Department of Organisation Studies, Tilburg University, Tilburg, The Netherlands European Journal of Social Psychology Eur. J. Soc. Psychol. 37, 125–140 Published online 18 August 2006 En Wiley InterScience

(www.interscience.wiley.com). DOI: 10.1002/ejsp.331 Extraído desde:
<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/ejsp.331/pdf>

D

Dambrun M. & Guimond S. (2004) *Implicit and explicit measures of prejudice and stereotyping: Do they assess the same underlying knowledge structure?* Université Blaise Pascal, France
European Journal of Social Psychology Eur. J. Soc. Psychol. 34, 663–676
(2004) Published online 25 October 2004 En Wiley InterScience
(www.interscience.wiley.com). DOI: 10.1002/ejsp.223
Extraído desde: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/ejsp.223/pdf>

De Lauretis, Teresa, (1991), *La tecnología del género*, en Carmen Ramos, comp.,
El género en perspectiva: De la dominación universal a la representación
múltiple, México, Universidad Autónoma Metropolitana, unidad Iztapalapa,
pp. 231–278.

Devine (1989). Stereotypes and prejudice: *Their automatic and controllend components*. Journal of Personality and Social Psychology, 56, 5-18

Dijker, J., Kok, G., & Koomen, W. (1996). *Emotional reactions to people with AIDS*. Journal of Applied Social Psychology, 26, 731–748.

Dijker J. (2006). *Emotional reactions to ethnic minorities* Article first published online: 22 FEB 2006 DOI: 10.1002/ejsp.2420170306 European Journal of Social Psychology Volume 17, Issue 3, Article first published online: 22 FEB 2006 Extraído desde:
<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/ejsp.2420170306/pdf>

Documento informativo sobre la discriminación racial en México (2011)
http://www.conapred.org.mx/documentos_cedoc/Dossier%20DISC-RACIAL.pdf

Dovidio J. & Gaertner S., (2004). *Perspective and prejudice: Antecedents and mediating mechanisms*. Personality and Social Psychology Bulletin, 30, 1537-1549

Dovidio F. (2001). *On the nature of contemporary prejudice: The third wave*. Journal of Social Issues, 57, 829–849.

Dovidio F., Kawakami K., & Gaertner S. (2002). *Implicit and explicit prejudice and interracial interaction*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 62–68.

Dovidio F., & Gaertner, S. L. (2000). *Aversive racism and selection decisions: 1989 and 1999*. *Psychological Science*, 11, 315–319

Dovidio F., Kawakami, K., Johnson, C., Johnson, B., & Howard, A. (1997). *On the nature of prejudice: Automatic and controlled processes*. *Journal of Experimental Social Psychology*, 33, 510–540.

Dovidio, J., Brigham, J. Johnson, B. & Gaertner, S. (1996). Stereotyping prejudice, and discrimination: Another look. *Personality and Social Psychology Bulletin* pp. 276-319

Duckitt H. (1992). *Patterns of prejudice: Group interests and intergroup attitudes*. *South African Journal of Psychology*, 22, 147–156.

Durkheim, E. (1987) *La división del trabajo social*, Akal, Madrid.

Durkheim, E. (1965). *The elementary forms of the religious life*. (Joseph Ward Swain, Trans.) New York: The Free Press. (Original work published 1915).

E

Ebarhardt, J. Davies, P. Purdie-Vaughns, V. & Johnson, S. (2000) 6. Perceived stereotypicality of black defendants predicts capital-sentencing outcomes. *Psychology Science*, 17 pp. 383-386

Eckes, T. (2002). *Paternalistic and envious gender stereotypes: Testing predictions from the stereotype content model*. *Sex Roles*, 47, 99–114.

Eichenbaum, H., & Cohen, N. J. (2001). *From conditioning to conscious recollection: Memory systems of the brain*. New York, NY: Oxford University Press.

Encuesta Nacional de Discriminación en México (ENADIS) 2010. Extraído desde: <http://www.conapred.org.mx/userfiles/files/Enadis-PCD-Accss.pdf>

Encuesta Nacional de Movilidad Estudiantil Internacional de México (PATLANI) 2011 Extraído desde: <http://www.sincree.sep.gob.mx/work/sites/sincree/resources/Banner/183/movilidad.pdf>

Estudio sobre la integración local de las personas refugiadas en México (ACNUR) 2009 Extraído desde: <http://www.acnur.org/biblioteca/pdf/7360.pdf?view=1>

Estudio sobre la integración local de las personas refugiadas en México UNHCR (2007) Plan Estratégico de Integración Local. Extraído desde: <http://www.acnur.org/biblioteca/pdf/7360.pdf?view=1>

Evans, A. & Michael W. (1986) *Effects of percent black on blacks perceptions of relative power and social distance*, en *Journal of Black Studies*, núm. 17,

F

Falk G, (1970) *Alcohol consumption and social distance: a functional view Australian*, en *Journal of Social Issues*, núm. 5, 3.

Fazio H. Jackson R., Dunton C., & Williams J. (1995). *Variability in automatic activation as an unobtrusive measure of racial attitudes: A bona fide pipeline* *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 1013–1027.

Farr R. & Moscovici S. (1984), *Social Representations*, Nueva York, Cambridge University Press.

Fishbein M., & Ajzen I., (1975), *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research*, Reading, Addison Wesley

Fishman A. (1956), *An examination of the process and function of social stereotyping*, *Journal of Social Psychology*, 43, pp.26-64

Fiske S. Cuddy A. & Glick, P. (2007). *Universal dimensions of social cognition: Warmth and competence*. *Trends in Cognitive Sciences*, 11, 77–83.

Fiske S., Cuddy, A, & Glick, P. (2002). *Emotions up and down: Intergroup emotions result from perceived status and competition*. En D. M. Mackie & E. R. Smith (Eds.), *From prejudice to intergroup emotions: Differentiated reactions to social groups* (pp. 247–264). New York: Psychology Press.

Fiske, S., Cuddy, A., Glick, P., & Xu, J. (2002). *A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from perceived status and competition*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 878–902. Fiske, S. T., Xu, J., Cuddy, A. J. C., & Glick, P. S. (1999). (Dis)respecting versus (dis)liking: Status and interdependence predict ambivalent stereotypes of competence and warmth. *Journal of Social Issues*, 55, 473–489.

- Fiske S., Cuddy A. & Glick, P. (2001) *Universal dimensions of social cognition: warmth and competence* Department of Psychology, Green Hall, Princeton University, Princeton, NJ 08540, USA Management and Organizations Department, Kellogg School of Management, Northwestern University, 2001 Sheridan Road
- Fiske S. (2000). *Stereotyping, prejudice, and discrimination at the seam between the centuries: evolution, culture, mind, and brain*. Princeton University, USA European Journal of Social Psychology Eur.Extraído desde: [http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/\(SICI\)1099-0992\(200005/06\)30:3%3C299::AID-EJSP2%3E3.0.CO;2-F/pdf](http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/(SICI)1099-0992(200005/06)30:3%3C299::AID-EJSP2%3E3.0.CO;2-F/pdf)
- Fiske S., Design. A. Gubin, A., & Yzerbyt, V (2000) *Power Can Bias Impression Processes: Stereotyping Subordinates by Default*. Goodwin Yale University, University of Massachusetts at Amherst University Université Catholique de Louvain, Louvain-la-Neuve Group Processes & Intergroup Relations 2000 Vol 3(3) 227–256 Copyright © 2000 SAGE Publications (London, Thousand Oaks, CA and New Delhi) [1368-4302(200007)3:3; 227–256; 011129]
- Fiske S., Xu, J., Cuddy, A., & Glick, P. (1999). *(Dis)respecting versus (dis)liking: Status and interdependence predict ambivalent stereotypes of competence and warmth*. Journal of Social Issues, 55, 473–489.
- Fiske S. (1998). *Stereotyping, prejudice, and discrimination*. En D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* 4th ed., Vol. 2, pp. 357–411). New York: McGraw-Hill.
- Fiske S. (1993). *Controlling other people: The impact of power on stereotyping*. American Psychologist, 48, 621–628.
- Fiske S., & Neuberg, S. (1990). *A continuum of impression formation, from category-based to individuating processes: Influences of information and motivation on attention and interpretation*. En M.P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 23, pp.1–74). New York: Academic Press
- Fiske S. & Taylor S., (1984), *Social cognition*, Nueva York, McGraw-Hill, 2° ed.
- Flores J. (Coord.) (2007) *Procesos de construcción de identidad, condiciones de vida y discriminación: Un estudio comparativo de comunidades de afro-descendientes en México*, IJ-UNAM, Conapred, México, Mayo, p. 44.
- Forni F. & Robirosa M. (1966) *Estratificación y Distancia social en tres localidades del centro de la provincia de Santa Fe*, en *Desarrollo Económico*, núm. 5,
- Ford, T. & Tonander, G. (1998). The role of differentiation between groups and social identity in stereotype formation. En *Social Psychology Quarterly*, 61, Pp. 372-384.

Forgas, J.P. (1995). Mood and judgment: The affect infusion model (AIM). *Psychological Bulletin*, 117, 39–66

G

Garza F. & Gasquoine P. (2013) *Implicit Race/Ethnic Prejudice in Mexican Americans*. *Hispanic Journal of Behavioral Sciences* 2013

Gawronski B., LeBel P., & Peters R. (2007). *What do implicit measures tell us?: Scrutinizing the validity of three common assumptions*. *Perspectives on Psychological Science*, 2, 181–193.

Gawronski B., Walther E., Blank H. Cognitive consistency and the formation of interpersonal attitudes: Cognitive balance affects the encoding of social information (2005). *Journal of Experimental Social Psychology* 41 (2005) 618–626

Glick P. (2002). *Sacrificial lambs dressed in wolves' clothing: Envious prejudice, ideology, and the scapegoating of Jews*. En L. S. Newman & R. Erber (Eds.), *Understanding genocide: The social psychology of the Holocaust* (pp. 113–142). London: Oxford University Press

Glick P., & Fiske, S. (2001). *Ambivalent stereotypes as legitimizing ideologies: Differentiating paternalistic and envious prejudice*. En J. T. Jost & B. Major (Eds.), *The psychology of legitimacy: Emerging perspectives on ideology, justice, and intergroup relations* (pp. 278–306). New York: Cambridge University Press.

Glick P., & Fiske S. (1996). *The ambivalent sexism Inventory: Differentiating hostile and benevolent sexism*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 491–512.

Goodwin S., Gubin, A., Fiske, S., & Yzerbyt, V., (2000). *Power Can Bias Impression Processes: Stereotyping Subordinates by Default and by Design*. *Group Processes & Intergroup Relations*, 3, 227–256

Greenwald G., McGhee E., & Schwartz K. (1998). *Measuring individual differences in implicit cognition: The Implicit Association Test*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1464–1480.

H

- Hamilton D. (1981). *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior*, Hillsdale, L. Erlbaum
- Harding J. Proshansky, H, Kutner, B., & Chein, I., (1954), *Prejudice and ethnic relations*, en G. Lindzey y E. Aronson (eds.), *Handbook of social psychology*, Reading Addisonn Wesley.
- Hill P, (1984) *Spatial proximity and social distance from ethnic minorities*, en Zeitschrift für Soziologie, vol. 13, núm. 4.
- Ho C., & Jackson W. (2001). *Attitudes toward Asian Americans: Theory and measurement*. Journal of Applied Social Psychology, 31, 1553–1581.
- Hodsoni G. & Esses M. (2005) *Lay perceptions of ethnic prejudice: Causes, solutions, and individual differences* Brock University, Canada University of Western Ontario, Canada European Journal of Social Psychology Eur. J. Soc. Psychol. 35, 329–344. Published online En Wiley InterScience (www.interscience.wiley.com). DOI: 10.1002/ejsp.251
Extraído desde: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/ejsp.251/pdf>
- Hood R., & Sherif M., (1962), *Verbal report and judgment of an unstructures stimulus* Journal of Psychology, 54., pp.121-130
- Hurh M., & Kim C. (1989). *The “success” image of Asian Americans: Its validity and its practical and theoretical implications*. Ethnic and Racial Studies, 12, 512–538
- Hugenber, K. & Bodenhausen, G. (2003). Facing prejudice: Implicit prejudice and perception of facial threat. En Kassin S. Fein S. & Markus H. (2010) *Psicología Social*, séptima edición p. 130.

I

- Instituto Nacional de Estadística y Geografía, *i Conteo de Población 2010 Tabulados básicos*, <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ccpv/cpv1995/default.aspx>

J

- Jerabek, I., & De Man F. (1994) *Social distance among caucasian canadians and asian, latin american and eastern european immigrants in Quebec: a two part study*, en *Social Behavior and Personality*, núm. 22, 3.
- Jayarathne, T. Ybarra, O., Sheldon, J. Brown, T. Feldbaum, M. Pfeffer, C. & Petty, E. (2006). White Americans genetic lay theories of race differences and sexual orientation: Their relationship with prejudice toward Blacks, and gay men and lesbians. *Group Processes and Intergroup Relations*, 9, 77-94.
- Johnson D. (1977), *Religious commitment, social distance, and authoritarianism*, en *Review of Religious Research*, núm. 18, 2.
- Johnston L. (1996) *Resisting change: information-seeking and stereotype change*. Department of Psychology, University of Canterbury, New Zealand *European Journal of Social Psychology*, Vol. 26, 799-825 (1996) Extraído desde: [http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/\(SICI\)1099-0992\(199609\)26:5%3C799::AID-EJSP796%3E3.0.CO;2-O/pdf](http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/(SICI)1099-0992(199609)26:5%3C799::AID-EJSP796%3E3.0.CO;2-O/pdf)
- Jonas, K., Diehl, M., & Bromer, P. (1997). Effects of attitudinal ambivalence on information processing and attitude-intention consistency. *Journal of Experimental Social Psychology*, 33, 190–210.
- Jones L., (1996), *Rape crisis work and the unpersonal relationship: the delicate balance of intimacy and social distance*, ponencia presentada en American Sociological Association.
- Jost T., Burgess D., & Mosso O. (2001). *Conflicts of legitimation among self, group, and system: The integrative potential for system justification theory*. En J. T. Jost & B. Major (Eds.), *The psychology of legitimacy: Emerging perspectives on ideology, justice, and intergroup relations* (pp. 363–388). New York: Cambridge University Press.
- Jost T., & Burgess, D. (2000). *Attitudinal ambivalence and the conflict between group and system justification motives in low status groups*. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 293–305.
- Jost T., & Banaji R. (1994). *The role of stereotyping in system-justification and the production of false consciousness*. *British Journal of Social Psychology*, 33, 1–27.

Judd M., & Park, B., (1993), *Definition and assessment of accuracy in social stereotypes*, Psychological Review, 100, pp. 109-128.

Jussim. L., & Harber, K., (2005). Teacher expectations and self-fulfilling prophecies: Knowns and unknowns, resolved and unresolved controversies. *Personality and Social Psychology Review*, 9. Pp. 131-155

K

Kassin S. Fein S. & Markus H. (2010) *Psicología Social*, séptima edición

Karakayali, N. (2009). *Social Distance and Affective Orientations*. *Sociological Forum*, vol. 23, n.3, pp. 538-562.

Karpinski, A., & Hilton, J. L. (2001). Attitudes and the Implicit Association Task. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 774–788.

Kay C., & Jost T. (2003). *Complementary justice: Effects of 'poor but happy' and 'poor but honest' stereotype exemplars on system justification and implicit activation of the justice motive*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 823–837

Kiesler .A., Collings, B., & Miller, N., (1969), *Attitudinal change: A critical analysis of theoretical approaches*, Nueva York, Wiley

Kinder R. & Sears O. (1981) *Prejudice and Politics, Symbolic Racism versus Racial Threats to the good life*, *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, pp. 414-431

Kinloch, G. & Borders J, (1972), *Racial stereotypes and social distance among elementary school children in Hawaii*, en *Sociology and Social Research*, núm. 56, 3.

Kitano L., & Sue, S. (1973). *The model minorities*. *Journal of Social Issues*, 29, 1–9.

Klayman, J., & Ha, Y.-W. (1987). *Confirmation, disconfirmation, and information in hypothesis testing*. *Psychological Review*, 94, 211–228.

Koehler, D.J. (1991). *Explanation, imagination, and confidence in judgment*. *Psychological Bulletin*, 110, 499–519.

Kundu, N. (1982) *Social distance observed in a Maharashtra village* en Journal of the Indian Anthropological Society, núm. 17, 3.

Kurzban, R. & Leary, M. (2001). Evolutionary origins of stigmatization: the functions of social exclusion. *Psychological bulletin*, 127. Pp. 187- 208

L

Landis, J. (1966), *Race and social class as determinants of social distance* en *Sociology and Social Research*, núm. 51, 1.

Lee, M. (1996) *The reverse social distance scale*, en *Journal of Social Psychology*, núm. 136, 1.

Lerner, J. (1977). *The justice motive: Some hypotheses as to its origins and forms*. *Journal of Personality*, 45, 1–52.

Lerner, J. & Miller T. (1978). *Just world research and the attribution process: Looking back and ahead*. *Psychological Bulletin*, 85, 1030–1051.

LeVine A., & Campbell T. (1972) *Ethnocentrism: Theories of conflict, ethnic attitudes, and group behavior*, Nueva York, Wiley

Levy, S. Plack, J., Hong, Y., Chiu, C. & Dweck, C. (2001). Static versus dynamic theories and the perception of groups: Different routes to different destinations. *Personality and Social Psychology Review*, 5, 156-168

Lin M., Kwan Y., Cheung A., & Fiske, S. (2005). *Stereotype content model explains prejudice for an envied outgroup: Anti-Asian-Americans Prejudice Scale*. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31, 34–37.

Linville, P. & Jones, E. (1980). Polarized appraisals of out-group members. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 689-703

M

- Macrae, C. Bodenhausen, G., Milne, A. & Jetten, J. (1994). Out of mind buy black in sight: Stereotypes on the rebound. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 808-817
- Martínez C. (1996) *Análisis Psicosocial del Prejuicio*, ed. Síntesis. Madrid España pp. 56-198
- McCauley, C., Stitt L., & Segal M., (1980). *Stereotyping: From prejudice to prediction*, *Psychological Bulletin*, 87, pp. 195-208.
- McCauley C., & Stitt C., (1978), *An individual and quantitative measure of stereotypes*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, pp. 929-940
- McConahay B. (1986) *Modern racism, ambivalence, and the modern racism scale*. En Dovidio, J, y Gaertner, S. (eds.) *Prejudice, discrimination and racism*, San Diego Academic Press.
- McConahay B. (1983). *Modern racism and modern discrimination*. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 9, 551–558.
- McConnell . R., & Leibold. M. (2001). *Relations among the Implicit Association Test, discriminatory behavior, and explicit measures of racial attitudes*. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, 435–442.
- McGroarty C., & Fiske, S. (1997). *Attitudes toward blind people*. *Unpublished manuscript*, University of Massachusetts at Amherst.
- McTavish Donald (1997), *A computer content analysis approach to measuring social distance in residential organizations for older people*, en *Social Science Computer Review*, núm. 15, 2.
- Meiser, T. & Hewstone, M. (2006). *Illusory and spurious correlations: A psychometric analysis of student's daily social environments and natural conversations*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 857-870
- Mesa C.; Huici, C., & Garriga-Trillo, A., (1993), *Scaling intergroup differentiation in stereotypes: Muslims and Christians*, *Proceeding of the Ninth annual Meeting of the International Society of Psychophisic*, Mallorca.
- Mike M. (2004). The face of tomorrow Project. Extraído desde: <http://faceoftomorrow.org/the-artist/> visitado el 14 de agosto de 2013

- Miller R. (1993) *Cross cultural variations in intergenerational social distance: United States and Malawi*, en *International Review of Modern Sociology*, núm. 23, 2.
- Miller G., (1982), *In the eye of the beholder. Contemporary issues in stereotyping*, Nueva York, Praeger.
- Monteith M., Ashburn-Nardo, L., Voils, C. & Czopp, A., (2002). Putting the brakes on prejudice: On the development and operation of cues for control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 1029-1050.
- Molero, F., Navas, M, Morales, F. (2001) *Inmigración, prejuicio y exclusión social: reflexiones en torno a algunos datos de la realidad española* *International Journal of Psychology and Psychological Therapy*, vol. I, núm. 1, junio, 2001, pp. 11-32, Universidad de Almería. España.
- Moscovici S. & Ricateau, P., (1972), *Conformité, minorité at influence sociale*, en S. Moscovici (ed.), *Introduction a la psychologie sociale*, París, Larousse, Vol. 1.
- Morales J., Moya M., Gaviria E., Cuadrado I. (2007). *Psicología Social*. Tercera edición. Ed. McGraw-Hill, España. Pp 125-163, 295-329
- Morales (1994) *Psicología Social*, Ed. McGraw-Hill. Madrid España. Pp 124-125, 185-305
- Moya, M. & Puertas, S. (2008) *Estereotipos, inmigración y trabajo Papeles del Psicólogo*, vol. 29, núm. 1, enero-abril, pp. 6-15, Consejo General de Colegios Oficiales de Psicólogos España
- Muhsam, H. (1990) Social distance and asymmetry in intermarriage patterns, en *Journal of Comparative Family Studies*, núm. 21, 3.

N

- Nan, X. (2007) *Social Distance, Framing, and Judgment: A Construal Level Perspective* *Department of Life Sciences Communication*, University of Wisconsin–Madison, WI 53706 Human Communication Research Volume 33, Issue 4, Article first published online: 17 SEP 2007 Extraído desde: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-2958.2007.00309.x/pdf>

- Navalles, Y. (2011). *Acercamientos a la Distancia social*. Universidad Autónoma Metropolitana –Unidad Iztapalapa, Athenea Digital - 11(2): 173-190 (julio 2011) -ENSAYOS-ISSN: 1578-8946. Pp. 173.190.
- Navas M. (2012), *El estereotipo racial en los adolescentes*. Universidad de Alicante. Departamento de Psicología evolutiva y didáctica. Universidad de Alicante. Apartado 99 03080 – Alicante (España). e-mail: Leandro.Navas@ua.es. Teléfono: 965903400 (extensión 2913) F. Pablo Holgado Tello Profesor Titular. Universidad Nacional de Educación a Distancia Fecha de recepción: 1 de enero de 2012 Fecha de admisión: 15 de marzo de 2012 Infancia y adolescencia en un mundo en crisis y cambio. Extraído desde: <http://www.infad.eu/revista/EL%20ESTEREOTIPO%20RACIAL%20EN%20LOS%20ADOLESCENTES.pdf>
- Nelson L. (2004). *Violencia y Distancia social: una revisión*, vol. 10, núm. 40, abril-junio, 2004, pp. 169-191, Universidad Autónoma del Estado de México.
- Nilson L., (1982) *The perceptual distortions of social distance: why the underdog principle seldom works*, ponencia presentada en American Sociological Association.

O

- Oldmeadow J., & Fiske S, (2007). *System-justifying ideologies moderate status competence stereotypes: Roles for belief in a just world and social dominance orientation*. European Journal of Social Psychology Eur. J. Soc. Psychol. 37, 1135–1148
- Olson, M., Fazio, R. & Hermann, D. (2007). *Reporting tendencies underlie discrepancies between implicit and explicit measures of self-esteem*. Psychological Science, 18, 287–291.
- Olson, M. & Fazio, R. (2006). *Reducing automatically activated racial prejudice through implicit evaluative conditioning*. Personality and Social Psychology Bulletin, 32, 421-433.
- Opara. U., (1968) *Social distance attitude of nigerian students*, en *Phylon*, núm. 29, 1.
- Organización de las Naciones Unidas, *Estadísticas demográficas y sociales. Asuntos demográficos y sociales 2010*, <http://unstats.un.org/unsd/demographic/default.htm>

P

- Parrott G, & Smith H. (1993). *Distinguishing the experiences of envy and jealousy*. Journal of Personality and Social Psychology, 64, 906–920.
- Pagini, D. & Philip M., (1990) *Intermarriage and Social Distance among U.S. Immigrants at the Turn of the Century*, en American Journal of Sociology, núm. 96, 2.
- Park & Burgess, (1969) *Introduction to the science of sociology*, The University of Chicago Press, Chicago.
- Park, R. (1924) *The concept of social distance: as applied to the study of racial relations*, en Journal of Applied Sociology, núm. 8.
- Park, R. (1999) *La ciudad y otros ensayos de ecología urbana*, Ediciones del Serbal, Barcelona
- Peeters, G. (1992). *Evaluative meanings of adjectives in vitro and in context: Some theoretical implications and practical consequences of positive-negative asymmetry and behavioral-adaptive concepts of evaluation*. Psychologica Belgica, 32, 211–231.
- Peeters G., Cammaert F., & Czapinski J. (1997). *Unrealistic optimism and positive-negative asymmetry: A conceptual and cross-cultural study of interrelationships between optimism pessimism, and realism*. International Journal of Psychology, 32, 23–34.
- Petty, E., Tormala, L., Briñol, P., & Jarvis, G. (2006). *Implicit ambivalence from attitude change: An exploration of the PAST model*. Journal of Personality and Social Psychology, 90, 21–41.
- Phalet K., & Poppe E. (1997). *Competence and morality dimensions of national and ethnic stereotypes: A study in six eastern-European countries*. European Journal of Social Psychology, 27, 703–723.
- Philippot, P. (2005). *Stereotypes and action tendencies attribution as a function of available emotional information*. European Journal of Social Psychology Psychology, 35, 517–536.
- Pratto F., Sidanius J., Stallworth M., & Malle F. (1994). *Social dominance orientation: A personality variable predicting social and political attitudes*. Journal of Personality and Social Psychology, 67, 741–763.

Pedersen, A. & Walker, L. (1997) *Prejudice against Australian Aborigines: old-fashioned and modern forms* Article Department of Psychology, Murdoch University, Australia first published online: 4 DEC 1998 DOI: 10.1002/(SICI)1099-0992(199709) European Journal of Social Psychology, Vol. 27, 561±587

Extraído

desde:

<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/%28SICI%291099-0992%28199709/10%2927:5%3C561::AID-EJSP833%3E3.0.CO;2-3/pdf>

Plous, S. & Tyrone W. (2006) *Article Racial Stereotypes From the Days of American Slavery*. first published online: 31 JUL 2006 Volume 25, Issue 9, Article first published online: 31 JUL 2006 Extraído desde: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1559-1816.1995.tb01776.x/pdf>

Previsic, V, (1996) *Sociodemographic characteristics of secondary school students and social distance toward national and religious groups; sociodemografske karakteristike srednjoskolaca i socijalna distanca prema nacionalnim i religijskim skupinama*”, en *Drustvena Istrazivanja*, núm. 5.

R

Richeson, J. & Trawalter, S. (2005). Why do interracial interactions impair executive function? A resource depletion account. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88, 934-947.

Rodriguez E., Berumen S.; & Ramos. (2011) *Migración centroamericana de tránsito irregular por México. Estimaciones y características generales, Apuntes sobre migración*, México: Centro de Estudios Migratorios del INM.

Rohrer H.; Baron H.; Hoffman L., & Swamer V., (1951), *The stability of autokinetic judgment*, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49, pp. 595-597.

Rothbart M., (1981), *Memory processes and social beliefs*, en D. L. Hamilton (ed), *Cognitive processes in Stereotyping and intergroup behavior*, Hillsdale, L. Erlbaum

Rothbart M., & Fulero S.; Jensen C.; Howard, J., y Birrell, (1978), *From individual to group perspectives: Availability heuristics in stereotyping*, *Journal of Experimental Social Psychology*, 14, pp. 237-255

Ron D (2008). *Virtual Perjudice*. *Journal of Experimental Social Psychology*, Radboud Immersive Virtual Environment Research Lab (RIVERlab),

Behavioural Science Institute, Radboud University, Nijmegen, PO Box 9104, 6500 HE Nijmegen, The Netherlands Pp. 1194-1199.

Rosenberg, S., Nelson, C., & Vivekananthan, P. S. (1968). *A Multidimensional Approach to the Structure of Personality Impressions*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 283–294.

Rush L. (1998). *Affective reactions to multiple social stigmas*. *Journal of Social Psychology*, 138, 421–430.

Ryan J. (2012) Reconsidering the use of “explicit” and “implicit” as terms to describe task requirements, *Cognitive Neuroscience*, 3:3-4, 211-212, DOI: 10.1080/17588928.2012.689963

Rydell R., McConnell A., Mackie D. Consequences of discrepant explicit and implicit attitudes: Cognitive dissonance and increased information processing (2008). *Journal of Experimental Social Psychology* 44.1526–1532

Rydell, R., McConnell, A., Mackie, D., & Strain, M. (2006). Of two minds: Forming and changing valence inconsistent attitudes. *Psychological Science*, 17, 954–958.

S

Sacks, M. & Marika L, (1999) *A room without a view: social distance and the structuring of privileged identity*, ponencia presentada en American Sociological Association.

Sassenberg K. & Wieber F. (2005). *Don't ignore the other half: The impact of ingroup identification on implicit measures of prejudice*. Friedrich-Schiller-University of Jena, Germany *European Journal of Social Psychology Eur. J. Soc. Psychol.* 35, 621–632. Published online in Wiley InterScience (www.interscience.wiley.com). DOI: 10.1002/ejsp.267
Extraído desde: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/ejsp.267/pdf>

Schneider J., (1991) *Social cognition*, *Annual review of Psychology*, 42, pp. 527-561.

Schwarz, N. (1998). *Warmer and more social: Recent developments in cognitive social psychology*. *Annual Review of Sociology*, 24, 239–264.

- Schwarz, N. (1990). *Feelings as information: Informational and motivational functions of affective states*. En E.T. Higgins & R.M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (Vol. 2, pp. 527–561). New York: Guilford Press.
- Secretaría de Gobernación-Instituto Nacional de Migración, *Boletín de Estadísticas Migratorias 2010*, http://www.inm.gob.mx/index.php/page/Boletines_Estadisticos
- Sedeki G., Piber-Dabrowskal K, Maid, Gregory R & Von Hecker U. (2011) *Individual differences in prejudice and associative versus rule-based forms of transitive reasoning Interdisciplinary Center for Applied Cognitive Studies (ICACS)*. *European Journal of Social Psychology, Eur. J. Soc. Psychol.* 41, 853–865 (2011) Published online 1 July 2011 (wileyonlinelibrary.com) DOI: 10.1002/ejsp.830 Extraído desde: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/ejsp.830/pdf>
- Segal B, (1965) *Fraternalities, social distance, and anti semitism among jewish and non jewish undergraduates*, en *Sociology of Education*, núm. 38, 3.
- Shamir, B, (1995), *Social distance and charisma: theoretical notes and an exploratory study*, en *Leadership Quarterly*, núm. 6, 1.
- Shaw C. & Henry M, (1942), *Juvenile delinquency and urban areas*, University of Chicago Press, Chicago.
- Sherif M., (1935), *A study of some social factors in perception*, *Archives of Psychology*, p. 187.
- Sherif M., (1966), *Group conflict and cooperation*, Londres, Routledg and Kegan Paul.
- Sherman, J., Stoessner, S., Conrey, F. & Azam, O. (2005). *Prejudice and stereotype maintenance processes: attention, attribution, and individuation*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89, 607-622.
- Shelton N., Richeson A., Salvatore J., & Trawalter S. (2005). *Ironic effects of racial bias during interracial interactions*. *Psychological Science*, 16, 397–402.
- Sidanius, J., Pratto, F., Van Laar, C., & Levin, S. (2004). *Social dominance theory: Its agenda and method*. *Political Psychology*, 25, 845–880.
- Sinha M. & Brian B. (1991), *Ethnicity, stigmatized groups and social distance: an expanded update of the Bogardus scal*”, ponencia presentada en American Sociological Association.

- Sinclair, R.C., & Marks, M.M. (1992). *The influence of mood state on judgment and action: Effects on persuasion, categorization, social justice, person perception, and judgmental accuracy*. En L.L. Martin & A. Tesser (Eds.), *The construction of social judgment* (pp. 165–193). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Smith H., Parrott G., Ozer D., & Moniz A. (1994). *Subjective injustice and inferiority as predictors of hostile psychology: Conceptual integration and links to underlying memory systems*. *Personality and Social Psychology Review*, 4, 108–131.
- Simmel G. (1986). *Sociología 2: estudios sobre las formas de socialización*, Alianza Universidad, Madrid.
- Smith R., & DeCoster, J. (2000). *Dual-process models in social and cognitive*
- So, J. & Nabi R. (2013). *Reduction of Perceived Social Distance as an Explanation for Media's Influence on Personal Risk Perceptions: A Test of the Risk Convergence Model* Department of Communication Studies, University of Georgia, Athens, GA 30602, USA 2 Department of Communication, University of California, Santa Barbara, CA 93106, USA [Volume 39, Issue 3](#), Article first published online: 22 MAY 2013 Extraído desde: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/hcre.12005/pdf>
- Sommers, S. & Norton, K. (2006). Lay theories about white racists: What constitutes racism (and what doesn't). *Group Processes and Intergroup Relations*, 9, 117-138.
- Solé C. (2002). Impacto de la inmigración en la sociedad receptora. En Aspectos clave de la inmigración, Valencia. Etnor.
- Spence T., & Helmreich L. (1979).. *The many faces of androgyny: A reply to Locksley and Colten*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1032–1046.
- Stephan G., (1989), *A cognitive approach to stereotyping*, en D. Bar-Tal, C. F. Graumann, A. W. Kruglanski y W. Stroebe (eds), *Stereotypes and prejudice: Changing conceptions*, Nueva York, Springer-Verlag
- Stephan G., (1985), *Intergroup relations*, en G. Lindzey y E. Aronson (eds.), *Handbook of social psychology*, Nueva York, Random House, Vol. II, pp. 599-658
- Stevenson, W. & Wilson D. (1986). *The strength of ties and social distance in intraorganizational networks*, ponencia presentada en *International Sociological Association*.
- Strack F., & Deutsch R. (2004). *Reflective and impulsive determinants of social behavior*. *Personality and Social Psychology Review*, 8, 220–247.

Stroebe e Insko A., (1989), *Stereotype, prejudice and discrimination: Changing conception in theory and research*, en D. Br-Tal, C.F. Graumann, A. W. Kruglanski y W. Stroebe (eds.), *Stereotyping and prejudice: Changing conceptions*, Nueva yor, Springer-Verlag.

T

Tajfel H. (1981) *Human groups and social categories*, Cambridge, Cambridge University Press.

Tajfel H., (1969) *Cognitive aspects of prejudice*, *Journal of social Issues*, 25, pp. 79-97

Taylor S., Fiske, S., Etoff L. & Ruderman J., (1978), *Categorical and contextual bases of person memory and stereotyping*, *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, pp. 778-793.

Tesser A. (1988). *Toward a self-evaluation maintenance model of social behavior*. *Advances in Social Psychology*, 21, 181–227.

Telzer H. & Vazquez A. (2009) *Skin Color and Self-Perceptions of Immigrant and U.S.-Born Latinas: The Moderating Role of Racial Socialization and Ethnic Identity* 15 July 2009 *Hispanic Journal of Behavioral Sciences* 2009 31: 357 originally published online Extraído desde: <http://hjb.sagepub.com/content/31/3/357.full.pdf+html>

Tocqueville A., (1994) *La democracia en América*, Alianza Editorial, Madrid.

Trawalter S. & Shapiro R. (2008), *Racial Bias and Stereotyping. Interpersonal Processes*. *Handbook of Implicit Social Cognition, Measurement, Theory, and Applications* Bertram Gawronski, B. Keith Payne (2010). Pp. 375-391

Tropp R. (2006). *Stigma and intergroup contact among members of minority and majority status groups*. In S. Levin & C. van Laar (Eds.), *Stigma and group inequality: Social psychological perspectives* (pp.171–191). Mahwah, NJ: Erlbaum

Tversky A., & Kahneman D., (1973) *Availability: A heuristic for judging frequency and probability*, *Cognitive Psychology*, 5, pp. 27-232

V

- Vance L., & Louise K. (2006) *The Good, the Bad, and the Ugly University of Cunterbiq*, University of Western Australia, University of Cunterbunl Volume 27, Issue 8, Article first published online: 31 JUL 2006 Extraído desde: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1559-1816.1997.tb00656.x/pdf>
- von Hippel, W., Silver, L. & Lynch, M. (2000). Stereotyping againt your will: The role of inhibitory ability in stereotyping and prejuice among the elderly. *Personatily and Social Psychology Buttelin*, 26, 523-532
- von Hippel, W., Sekaqueptewa, D. & Vargs, P. (1995). On therole of encoding processes in stereotype maintenance. En Zanna (eds.), *Advances in experimental social psychology*. San Diego, California: Academic Pess. (vol. 27, pp. 177-254).

Y

- Yarrow E. & Banaji R. (2013). *Two Signatures of Implicit Intergroup Attitudes: Developmental Invariance and Early Enculturation*. Princeton University, The University of Hong Kong, and Harvard University.
- Yinger J. & Simpson G. (1973). *Techniques for reducing prejudice: Changing the prejudiced person*, Oberlin College, Ohio. *Psychology and race*. Watson, Peter (1973). Penguin Education, England. Pp. 96-144

W

- Weyant M. (2005). *Implicit Stereotyping of Hispanics: Development and Validity of a Hispanic Version of the Implicit Association Test* *Hispanic Journal of Behavioral Sciences* 2005 27: 355. Extraído desde [:http://hjb.sagepub.com/content/27/3/355.full.pdf+html](http://hjb.sagepub.com/content/27/3/355.full.pdf+html)
- Weinberg N. (1976). *Social stereotyping of the physically handicapped*. *Rehabilitation Psychology*, 23, 115–124.

Weiner B., Graham S., & Chandler C. (1982). *Pity, anger, and guilt: An attributional analysis*. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 8, 226–232.

Weiner B., Perry R., & Magnusson J. (1988). *An attributional analysis of reactions to stigmas*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 738–748

Wyer S., Yamaguchi J., Okamoto K., & Oka T., (1985), *Effects of coactor's presence: social loafing and social facilitation*. *Japanese Psychological Research*, 27 pp. 215-222

Worchel, S. Cooper, J. Goethals R. & Olson M. (2003) *Psicología Social*. Ed. Thompson. México

Z

Zinser, Otto, (1976), "Racial recipients, social distance, and sharing behavior in children", en *Social Behavior and Personality*, núm. 4, 1.

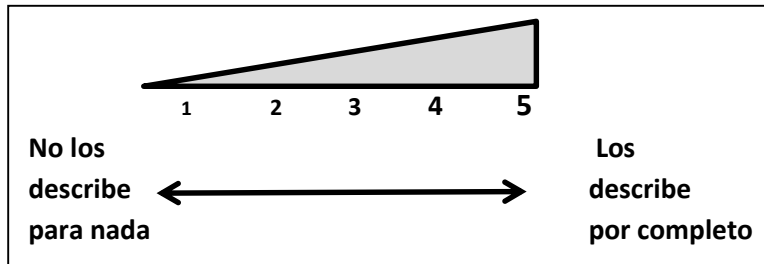


ANEXOS

PRESENTACIÓN. La presente es una investigación que busca conocer la forma en la que se percibe a ciertos grupos. Queremos conocer tu visión personal de la situación, así que te pedimos contestar con toda sinceridad. Tus respuestas sólo nos interesan para análisis estadístico. Si tienes dudas por favor pregunta al encuestador en cualquier momento.

Sección 1. El objetivo de esta sección sientes evalúes a los grupos que a continuación te vamos a presentar de acuerdo a lo que sabes y sientes, no existen respuestas incorrectas.

Instrucciones: Selecciona el número que corresponde a tu respuesta conforme a siguiente escala. Márcalo en la columna correspondiente. No dejes reglón sin respuesta.



Ejemplo:

1. Arriesgados	1	2	3	4	5
----------------	---	---	---	--------------	---

La persona que contestó a esta pregunta considera que las personas del grupo que evaluó son en buena medida arriesgadas y colocó su respuesta del lado derecho.

Por favor, evalúa las personas considerando las fotos y la descripción que te voy a mostrar.

Grupo amarillo: **Ellos representan al grupo de personas caucásicas (de piel blanca) que son mexicanas de nacimiento y que no piensan cambiar su lugar de residencia.**

	No los describe para nada		Los describe por completo		No los describe para nada		Los describe por completo				
1. Responsables	1	2	3	4	5	13. Amorosos	1	2	3	4	5
2. Confiables	1	2	3	4	5	14. Cariñosos	1	2	3	4	5
3. Trabajadores	1	2	3	4	5	15. Tiernos	1	2	3	4	5
4. Competentes	1	2	3	4	5	16. Dulces	1	2	3	4	5
5. Constantes	1	2	3	4	5	17. Cálidos	1	2	3	4	5
6. Inteligentes	1	2	3	4	5	18. Leales	1	2	3	4	5
7. Mediocres	1	2	3	4	5	19. Violentos	1	2	3	4	5
8. Conformistas	1	2	3	4	5	20. Rudos	1	2	3	4	5
9. Dependientes	1	2	3	4	5	21. Agresivos	1	2	3	4	5
10. Tontos	1	2	3	4	5	22. Problemáticos	1	2	3	4	5
11. Mentirosos	1	2	3	4	5	23. Aprovechados	1	2	3	4	5
12. Corruptos	1	2	3	4	5	24. Fríos	1	2	3	4	5

Considerando lo que sabes y sientes sobre las personas del grupo que te acabo de mostrar, según tu ¿Qué tanta cercanía te gustaría tener con alguna de ellas?

	Si	No
1. Excluiría del país a estas personas		
2. Aceptaría que vivieran en nuestro país		
3. Estaría de acuerdo en que vivieran en el mismo Estado que yo		
4. Estaría de acuerdo en que fueran mis vecinos		
5. Los aceptaría como mis amigos		
6. Estaría dispuesto a casarme con una persona como él o ella		

Ahora te mostraré otro grupo de personas. Por favor evalúalas considerando las fotos y la descripción que te voy a mostrar.

Grupo rojo: Estas personas representan al grupo de inmigrantes que vienen de centro-américa, cuya estancia en México es temporal, y que por su propia voluntad cruzan todo el país para llegar a E. U.

	No los describe para nada	←————→					Los describe por completo		No los describe para nada	←————→					Los describe por completo
1. Responsables	1	2	3	4	5		13. Amorosos	1	2	3	4	5			
2. Confiables	1	2	3	4	5		14. Cariñosos	1	2	3	4	5			
3. Trabajadores	1	2	3	4	5		15. Tiernos	1	2	3	4	5			
4. Competentes	1	2	3	4	5		16. Dulces	1	2	3	4	5			
5. Constantes	1	2	3	4	5		17. Cálidos	1	2	3	4	5			
6. Inteligentes	1	2	3	4	5		18. Leales	1	2	3	4	5			
7. Mediocres	1	2	3	4	5		19. Violentos	1	2	3	4	5			
8. Conformistas	1	2	3	4	5		20. Rudos	1	2	3	4	5			
9. Dependientes	1	2	3	4	5		21. Agresivos	1	2	3	4	5			
10. Tontos	1	2	3	4	5		22. Problemáticos	1	2	3	4	5			
11. Mentirosos	1	2	3	4	5		23. Aprovechados	1	2	3	4	5			
12. Corruptos	1	2	3	4	5		24. Fríos	1	2	3	4	5			

Considerando lo que sabes y sientes sobre las personas del grupo que te acabo de mostrar, según tu ¿Qué tanta cercanía te gustaría tener con alguna de ellas?

	Si	No
1. Excluiría del país a estas personas		
2. Aceptaría que vivieran en nuestro país		
3. Estaría de acuerdo en que vivieran en el mismo Estado que yo		
4. Estaría de acuerdo en que fueran mis vecinos		
5. Los aceptaría como mis amigos		
6. Estaría dispuesto a casarme con una persona como él o ella		

Ahora te mostraré otro grupo de personas. Por favor evalúalas considerando las fotos y la descripción que te voy a mostrar.

Grupo azul: **Ellos representan al grupo de personas afro-descendientes que son mexicanos de nacimiento y que no piensan mudarse a otra región.**

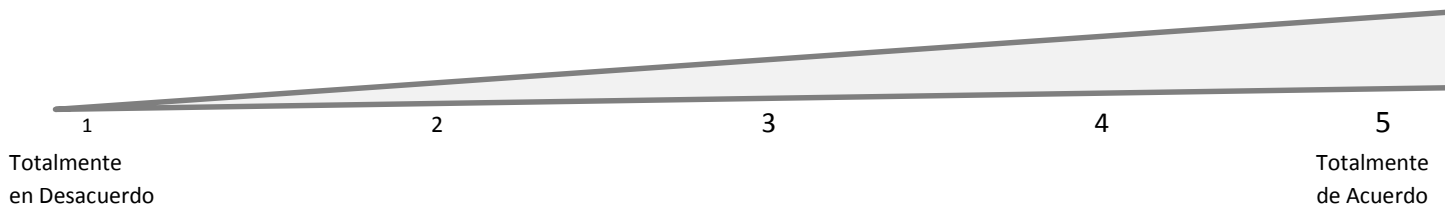
	← No los describe para nada					Los describe por completo →						← No los describe para nada					Los describe por completo →						
	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5		1	2	3	4	5		1	2	3	4	5
1. Responsables	1	2	3	4	5	13. Amorosos	1	2	3	4	5												
2. Confiables	1	2	3	4	5	14. Cariñosos	1	2	3	4	5												
3. Trabajadores	1	2	3	4	5	15. Tiernos	1	2	3	4	5												
4. Competentes	1	2	3	4	5	16. Dulces	1	2	3	4	5												
5. Constantes	1	2	3	4	5	17. Cálidos	1	2	3	4	5												
6. Inteligentes	1	2	3	4	5	18. Leales	1	2	3	4	5												
7. Mediocres	1	2	3	4	5	19. Violentos	1	2	3	4	5												
8. Conformistas	1	2	3	4	5	20. Rudos	1	2	3	4	5												
9. Dependientes	1	2	3	4	5	21. Agresivos	1	2	3	4	5												
10. Tontos	1	2	3	4	5	22. Problemáticos	1	2	3	4	5												
11. Mentirosos	1	2	3	4	5	23. Aprovechados	1	2	3	4	5												
12. Corruptos	1	2	3	4	5	24. Fríos	1	2	3	4	5												

Considerando lo que sabes y sientes sobre las personas del grupo que te acabo de mostrar, según tu ¿Qué tanta cercanía te gustaría tener con alguna de ellas?

	Si	No
1. Excluiría del país a estas personas		
2. Aceptaría que vivieran en nuestro país		
3. Estaría de acuerdo en que vivieran en el mismo Estado que yo		
4. Estaría de acuerdo en que fueran mis vecinos		
5. Los aceptaría como mis amigos		
6. Estaría dispuesto a casarme con una persona como él o ella		

Sección 2. El objetivo de esta sección es conocer tu opinión personal sobre las siguientes frases. Recuerda que la sinceridad con la respuestas es muy valiosa para nosotros.

Instrucciones. Selecciona el número que corresponde a su respuesta conforme a siguiente escala. Márcalo en la columna correspondiente. De acuerdo con la siguiente escala, no dejes región sin respuesta.



1. De los impuestos que pago, los inmigrantes centro-americanos también deberían beneficiarse	1	2	3	4	5
2. No hay suficiente espacio en este país para todo el mundo	1	2	3	4	5
3. Los inmigrantes centro-americanos están aprovechándose de los recursos de nuestro país	1	2	3	4	5
4. Los inmigrantes centro-americanos son una molestia para la sociedad	1	2	3	4	5
5. Las fronteras internacionales no deben de estar abiertas	1	2	3	4	5
6. El acceso a este país es demasiado fácil	1	2	3	4	5

	TD				TA
7. Los inmigrantes centro-americanos deben ser excluidos de la seguridad social	1	2	3	4	5
8. México debe aceptar todos los refugiados políticos	1	2	3	4	5
9. Los inmigrantes centro-americanos cuestan millones a México cada año	1	2	3	4	5
10. Los inmigrantes centro-americanos deben tener derecho a las prestaciones sociales	1	2	3	4	5
11. Los inmigrantes centro-americanos aportan recursos humanos valiosos	1	2	3	4	5
12. El gobierno debe pagar por el cuidado y la educación de los inmigrantes centro-americanos	1	2	3	4	5
13. Los inmigrantes centro-americanos no deben tener los mismos derechos que los ciudadanos de mexicanos	1	2	3	4	5
14. Los inmigrantes centro-americanos deben de ser objeto de discriminación cuando compiten con mexicanos por oportunidades	1	2	3	4	5
15. El cuidado de las personas de otras naciones es la responsabilidad de México	1	2	3	4	5
16. Todos los inmigrantes centro-americanos merecen los mismos derechos que los ciudadanos de mexicanos	1	2	3	4	5
17. Los inmigrantes centro-americanos deben ser obligados a regresar a sus propios países.	1	2	3	4	5
18. La discriminación hacia los inmigrantes centro-americanos es un problema	1	2	3	4	5
19. En los últimos años los inmigrantes centro-americanos han obtenido mayores beneficios económicos que los que merecen	1	2	3	4	5
20. Los inmigrantes centro-americanos también tienen derechos	1	2	3	4	5
21. En los últimos años el gobierno han mostrado más respeto por los inmigrantes centro-americanos del que merecen	1	2	3	4	5
22. Los inmigrantes centro-americanos no deben de estar en donde no los quieren	1	2	3	4	5
23. Nuestros impuestos deben de ser utilizados para ayudar a las personas inmigrantes centro-americanos que viven en México	1	2	3	4	5
24. Se les debe de dar la nacionalidad mexicana a los hijos de inmigrantes centro-americanos que no nacieron en nuestro país	1	2	3	4	5
25. Los inmigrantes centro-americanos se están poniendo muy exigentes en campañas por la igualdad de sus derechos	1	2	3	4	5

Por favor contesta las siguientes preguntas.

p1. ¿Cuántos años cumplidos tienes? _____ p2. ¿Eres? [1] Varón [2] Mujer

p3. ¿Su estado civil actual es? [1] Soltero (incluye viudo, divorciado, o separado) [2] Casado (incluye unión libre)

p4. ¿Actualmente trabajas además de estudiar? [1] Si [2] No

p5. ¿En qué trimestre te encuentras? _____ p6. ¿Qué carrera estudias? _____

p7. ¿En dónde estudias y/o trabajas tienes contacto con personas que vienen del extranjero?

[1] Si ¿Cuántas? _____ ¿De qué país vienen? _____ [2] No

p8. ¿Cuál es tu religión? [1] Católica [2] Cristiana [3] Ninguna [4] Otra (especifica): _____

p9. ¿En tu centro religioso tienes contacto con personas que vienen del extranjero?

[1] Si ¿Cuántas? _____ ¿De qué país vienen? _____ [2] No

p10. ¿Tienes amigos extranjeros?

[1] Si ¿Cuántos? _____ ¿De qué país vienen? _____ [2] No

p.11 ¿Haz salido a visitar o vivir en el extranjero?

[1] Si ¿Cuántas veces? _____ ¿Qué país (o países) visitaste? _____

¿Por cuánto tiempo? _____ [2] No he salido del país.

¡Muchas gracias!

Anexo 2



Anexo 3

Ejemplo del Bloque 1


MORENO **BLANCO**

Instrucciones:

1. Coloca tus dedos índices en las letras E y I de tu teclado.
2. Observa las palabras que aparecen en la parte superior de la pantalla, REPRESENTAN a las categorías que tendrás que clasificar. Las palabras o imágenes que tienes que categorizar aparecerán una por una en el centro de la pantalla.
3. Tu tarea será presionar la tecla E cuando la imagen o palabra pertenezca a la categoría del lado izquierdo. Cuando la palabra o la imagen pertenezca a la categoría de la derecha, presiona la tecla I.
4. Ojo: las imágenes o palabras sólo pertenecen a una categoría. Si cometes un error, aparecerá una X, para corregir el error presiona la tecla correcta tan rápido como puedas.

Presiona la BARRA ESPACIADORA para comenzar.

MORENO **BLANCO**



X

Ejemplo del Bloque 2

BUENO

MALO

Pon atención en la parte de arriba, las categorías han cambiado. Las reglas, sin embargo, son la mismas.

Palabras buenas:

Ser... Responsable, competente, trabajador, constante, cariñoso, tierno, amoroso, dulce.

Palabras malas:

Ser.. Agresivo, rudo, problemático, violento, mediocre, conformista, mentiroso, corrupto.

Recuerda... Cuando la palabra o imagen pertenezca a la categoría de la izquierda, pulsa la tecla E, cuando la palabra o imagen pertenezca a la categoría de la derecha, pulsa la tecla I. Las imágenes y palabras pertenecen a una sola categoría. Si cometes un error, aparecerá una X, para corregir el error presiona la tecla correcta tan rápido como puedas.

Presiona la BARRA ESPACIADORA para comenzar.

BUENO

MALO

Responsable

Ejemplo del Bloque 3

MORENO

o

BUENO

BLANCO

o

MALO

Si observas arriba las categorías ahora son dobles. Las reglas, sin embargo, son las mismas.

Las etiquetas verdes y blancas te pueden ayudar a determinar la categoría apropiada. Usa las teclas de E e I para categorizar los elementos en dos categorías dobles.

Presiona la BARRA ESPACIADORA para comenzar.

MORENO

o

BUENO

BLANCO

o

MALO

Conformista

Ejemplo del Bloque 4

MORENO

○

BUENO

BLANCO

○

MALO

Ordena las mismas dos categorías dobles de nuevo. Recuerda que debes de ir tan rápido como sea posible cometiendo el menor número de errores.

Las etiquetas verdes y blancas te pueden ayudar a determinar la categoría apropiada. Usa las teclas E y I para categorizar los elementos en dos categorías dobles. Si cometes un error, aparecerá una X, para corregir el error presiona la tecla correcta tan rápido como puedas.

Presiona la BARRA ESPACIADORA para comenzar.

MORENO

○

BUENO

BLANCO

○

MALO



Ejemplo del Bloque 5

BLANCO

MORENO

Aviso, ahora sólo hay dos categorías y han cambiado de posición. La categoría que antes estaba en la izquierda ahora está a la derecha y viceversa. Practica en esta nueva configuración.

Presiona la BARRA ESPACIADORA para comenzar.

BLANCO

MORENO



X

Ejemplo del Bloque 6

BLANCO

o

BUENO

MORENO

o

MALO

Observa la parte de arriba, ahora aparecen categorías dobles.

Las etiquetas verdes y blancas te pueden ayudar a determinar la categoría apropiada. Usa las teclas E y I para categorizar los elementos en dos categorías dobles. Si cometes un error, aparecerá una X, para corregir el error presiona la tecla correcta tan rápido como puedas.

Presiona la BARRA ESPACIADORA para comenzar.

BLANCO

o

BUENO

MORENO

o

MALO

Rudo

Ejemplo del Bloque 7

BLANCO

○

BUENO

MORENO

○

MALO

Ordena las mismas dos categorías dobles categorías de nuevo. Recuerda que debes ir tan rápido como sea posible y cometiendo el menor número de errores.

Las etiquetas verdes y blancas te pueden ayudar a determinar la categoría apropiada. Usa las teclas E y I para categorizar los elementos en dos categorías dobles. Si cometes un error, aparecerá una X, para corregir el error presiona la tecla correcta tan rápido como puedas.

Presiona la BARRA ESPACIADORA para comenzar.

BLANCO

○

BUENO

MORENO

○

MALO



Anexo 5

Ejemplo de imágenes que los participantes veían cuando se les inducía desesperanza



Anexo 6

Ejemplo de imágenes que los participantes veían cuando se les inducía esperanza



Anexo 7

Folio: _____

Fecha: _____

Te pediremos que evalúes las situaciones que viste durante el video en la siguiente escala:

Alegre _____ Triste
Bueno _____ Malo
Esperanzador _____ Desesperanzador
Digno _____ Indignante
Aceptable _____ Inaceptable

Ahora te pediremos que evalúes a los grupos de personas que viste durante el video en la siguiente escala:

Cálidos _____ Fríos
Competentes _____ Incompetentes
Muy cerca _____ Muy Lejos

Folio: _____

Fecha: _____

Te pediremos que evalúes las situaciones que viste durante el video en la siguiente escala:

Alegre _____ Triste
Bueno _____ Malo
Esperanzador _____ Desesperanzador
Digno _____ Indignante
Aceptable _____ Inaceptable

Ahora te pediremos que evalúes a los grupos de personas que viste durante el video en la siguiente escala:

Cálidos _____ Fríos
Competentes _____ Incompetentes