

Calidez y competencia: facilitación al acceso de estereotipos implícitos mediante un estado emocional negativo. Un análisis del racismo hacia la población migrante

Stephanie Paola Posadas Narváez⁴

Pp. 42-61.

<https://doi.org/10.47698/inclusin.vi1.6>

Resumen

A lo largo de la historia el tono de piel ha sido un factor de análisis dentro de los estudios sociales. Este artículo aborda el tema de los estereotipos que se generan a partir del tono de piel de las personas desde una perspectiva psicológica y social. Se expone la temática de los estereotipos como mecanismos explícitos e implícitos, encontrando asociaciones espaciotemporales que miden en milisegundos estereotipos, prejuicios y actitudes, mismos que activan el prejuicio de manera inconsciente y sin intención; por tal motivo el racismo y otras formas de discriminación ocurren de forma indetectable para los individuos que desean ser justos e imparciales.

El artículo analiza los resultados del experimento que llevaron a cabo Garza y Gazquoine (2013) en donde se demuestra que no solo se pueden medir los prejuicios individuales, también es posible medir los prejuicios culturales y colectivos, encontrando aquí la línea de investigación de este trabajo, que se refiere a la calidez y competencia, modelo que produce cuatro grupos de grupos: alta calidez y alta competencia, baja calidez y baja competencia, alta calidez y baja competencia, baja calidez y alta calidez, haciendo un análisis sobre dos estudios: uno, sobre los mecanismos explícitos y, otro, sobre los mecanismos implícitos, cruzando los datos y vinculándolos al modelo de calidez y competencia.

Palabras clave: tonalidad de piel, prejuicios, desigualdades sociales, estereotipos

⁴ Psicología Social. Universidad Autónoma Metropolitana. Unidad Iztapalapa

implícitos, estereotipos automáticos y discriminación.

1. Estereotipos asociados a la calidez y competencia

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) definiéndose como estructuras cognitivas que contienen y organizan el conocimiento, creencias y expectativas del que percibe respecto a un grupo humano (Hamilton, 1981), sin embargo, los estereotipos no son necesariamente conscientes o explícitos.

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**⁵ y (2) un proceso automático que es relativamente rápido, y a menudo incontrolable nombrado **mecanismo implícito** (Strack y Deutsch, 2004), del mismo modo 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 (juguete y niño, por ejemplo) 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, et al. 1997) y por tales razones Sassenberg y Wieber (2005) han desarrollado una serie de medidas implícitas que se calculan a partir de las diferencias de respuesta a los objetos positivos y negativos. Las asociaciones de la medición implícita/automática que mide estereotipos (género entre otros), prejuicios (hacia grupos excluidos mayormente) y actitudes (políticas, por ejemplo) se encuentra entre (300-400 milisegundos para asociaciones

⁵ El subrayado en negritas corresponde a la autora

rápidas y de 1200 milisegundos en adelante para asociaciones lentas), estas asociaciones también se ven influidas por la relación de las personas hacia su grupo interno, porque implican endo-grupo y exo-grupo. 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, et al. 2000; Strack, 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 y 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.1997). Esto implica que tener un pensamiento estereotípico a nivel inconsciente no necesariamente desencadenará una conducta discriminatoria, sino que el individuo deberá gastar más recursos cognitivos, tratando de no cometer actos que no son concordantes con sus propias creencias.

En este sentido Garza y 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 radicaban en Estados Unidos, los participantes asociaron palabras de forma implícita (pruebas IAT), con dos grupos: Latinos y estadounidenses. En este caso se encontraron prejuicios altos hacia el grupo de estadounidenses (exo-grupo), y se encontró una fuerte preferencia hacia el grupo de los latinos (endo-grupo).

Esta investigación refiere que, debido a los resultados obtenidos, es posible que no sólo se estén midiendo prejuicios individuales, sino que además se están midiendo prejuicios culturales y colectivos. Estos efectos ocurrieron incluso entre los participantes que no estaban de acuerdo con los estereotipos en cuestión de forma explícita.

Siguiendo la idea de la percepción social, la relación entre grupos, y la categorización,

en esta investigación se integró el modelo que hace referencia a la calidez y competencia, el cual predice la manera en que 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. 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).

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 estereotipos, excluyendo al objeto de desagrado de formas implícitas. Aunado a esto, 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, et al. 2007).

A partir de lo anterior, 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 un diseño cuasi-experimental 2 (mexicano o inmigrante) x 3 (tono de la piel: caucásico, moreno/latino, afro-descendiente) en la cual se encontraron con 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, en donde utilizaron medidas de asociación implícita (IAT) para conocer el estereotipado de calidez y competencia implícito/automático que se tienen sobre los migrantes caucásicos, morenos/latinos y los afrodescendientes, 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). Con estos antecedentes estableciendo las siguientes preguntas de investigación:

- ¿De qué forma se estereotipan a los migrantes morenos-latinos, caucásicos y afrodescendientes bajo el esquema de calidez y competencia?
- ¿Hay forma de modificar el aseso a los estereotipos con descripciones y estados afectivos?

2. Preparación del experimento

Se reunieron las respuestas completas de 240 (estudio 1) y 120 (estudio 2) estudiantes matriculados en la Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Iztapalapa. El 34% fueron varones y el 66% mujeres, su edad promedio es de 21 años.

i. Instrumento:

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). Por la naturaleza del estudio se utilizaron imágenes genéricas (Mike, 2004), resultantes de la combinación de cien habitantes de un país, dando como resultado además del tono de piel, los 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).

ii. Materiales:

Para esta investigación se utilizaron tres pruebas distintas de asociación por computadora *Implicit Association Test* (Sassenberg, et al. 2005) las cuales fueron adaptadas para este estudio. Esta prueba es predictiva de la conducta en situaciones de respuesta súbita de medición cronometrada. Las palabras de que tenían que categorizar los participantes fueron tomados de la escala de adjetivos de calidez y competencia (Posadas, et al. en prensa), que obtuvo una consistencia interna de .848, y cuya estructura demuestra los cuatro factores esperados después de someterlo a un análisis de componentes principales con rotación varimax que convergió en 6 interacciones. El instrumento explica el 72% de la varianza total. Los adjetivos que se utilizaron para cada dimensión fueron:

- Baja calidez: Agresivos, Rudos, Violentos, Problemáticos $\alpha=.82$,
- Alta calidez: Tierno, Amoroso, Cariñoso, Dulce $\alpha=.91$
- Baja competencia: Conformista, Dependiente, Mediocre, Mentiroso $\alpha=.78$
- Alta competencia: Trabajador, Competente, Confiable, Responsable $\alpha=.85$

Una de las tres pruebas IAT comparaba los grupos caucásicos-latinos, la segunda, latino-caucásico, y la última, caucásicos-afrodescendientes, entre imagen y adjetivos con cuatro adjetivos de las cuatro dimensiones de la escala de calidez y competencia elegidos por su alta carga factorial. Para las imágenes se utilizaron nuevamente fotografías genéricas (Mike, 2004) ocupando tres parejas (hombre y mujer) de cada uno de los tres grupos raciales. Cabe destacar que se aleatorizaron los estímulos de las pruebas IAT en el programa *Inquisit* versión 4, en el cual fueron elaborados dichas pruebas.

Para el estado emocional se utilizaron ocho videos diferentes, cuya duración fue de 8:45 minutos, 5 de ellos fueron utilizados para primar a los participantes de un estado afectivo (esperanza o desesperanza), 3 minutos para la presentación de una descripción sobre migrantes la cual hacía referencia a su competencia / calidez / competencia-frialdad / incompetencia-calidez / incompetencia-frialdad; y, los segundos restantes para dar

instrucciones. Estos videos fueron validados por veinte personas y calificados en una escala de diferencial semántico de siete puntos.

3. Diseño experimental

Para este estudio se dejó fija la posibilidad de interacción únicamente con migrantes temporales, quedando una interacción en un diseño factorial 2 (estado emocional) x 4 (descripciones) de medidas repetidas (pretest-postest).

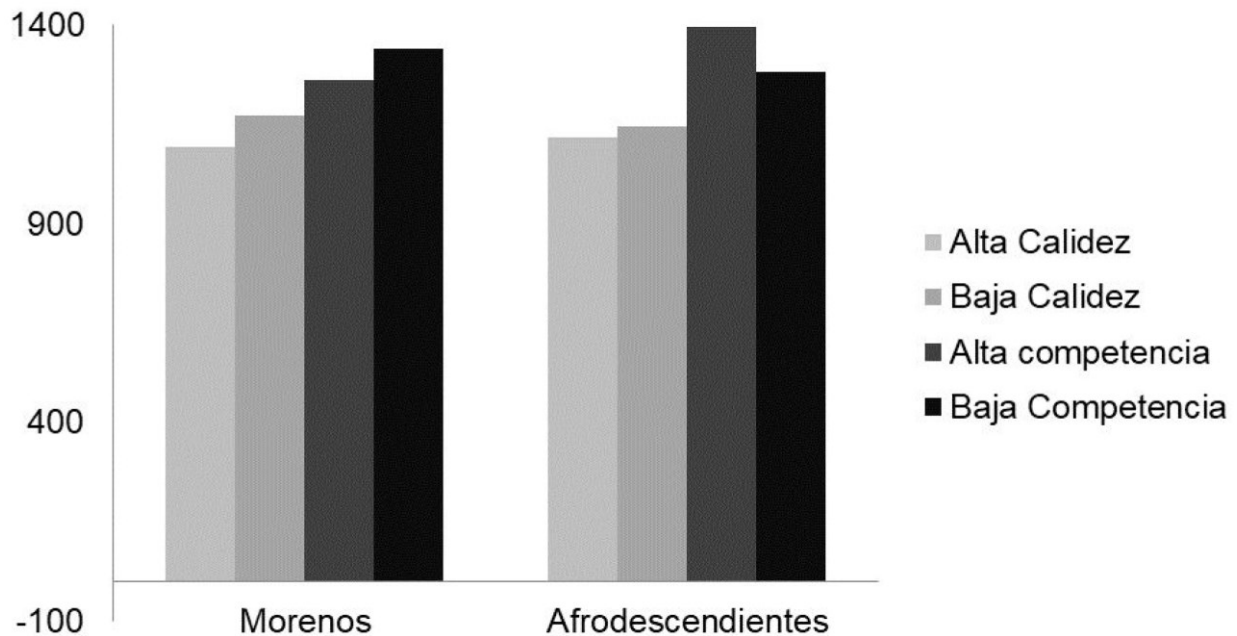
En el primer estudio (explícitos) con permiso de los profesores a cargo del grupo, se encuestó a los participantes en su salón al término de su clase. Posteriormente se convocó a los estudiantes del primer estudio a participar en el segundo (implícitos); en una sala de cómputo cada estudiante disponía de una computadora de escritorio personal. Después de llenar una encuesta de datos sociodemográficos, se procedió a darles las instrucciones pertinentes al llenado de las pruebas IAT.

4. Resultados

En los resultados del estudio de estereotipos explícitos los resultados de la evaluación muestran solamente efectos principales de la prueba ANOVA derivado del tono de la piel $F=4.23$ (sig.=.015) siendo los migrantes morenos/ latinos estereotipados como más competentes que el grupo caucásico.

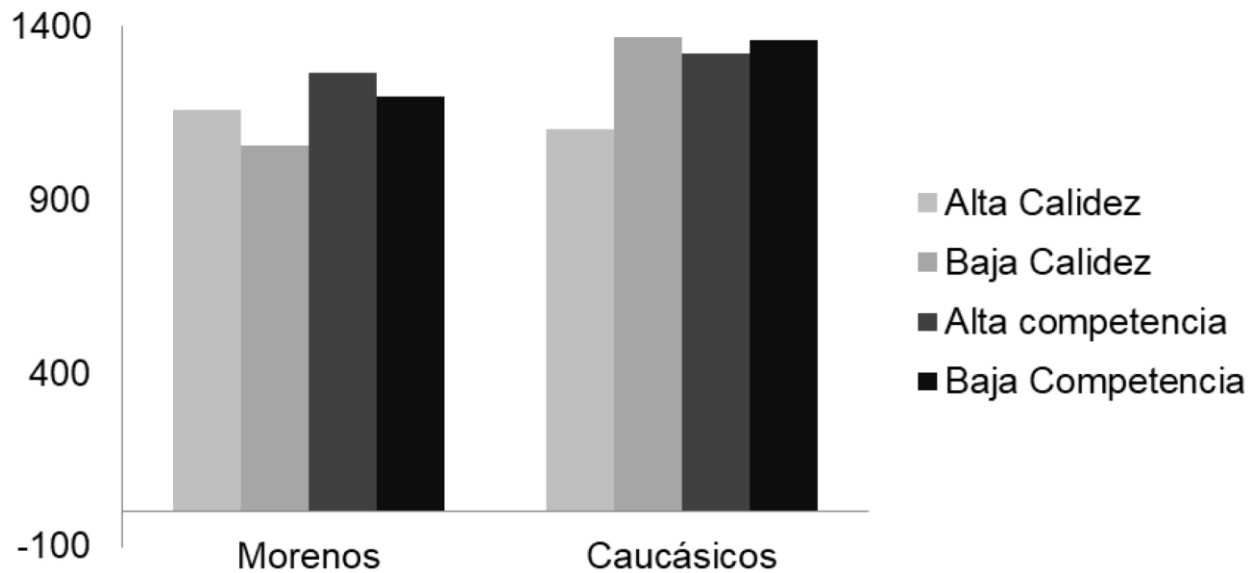
En los primeros análisis de las pruebas IAT se procedió eliminar las latencias (tiempos de reacción), muy rápidos (menos a 300 milisegundos) y muy lentos, (mayores a 10000 milisegundos, para posteriormente hacer los análisis. En las gráficas 1, 2, 3 se muestran las medias de los milisegundos que los participantes tardaron en asociar los conceptos con las categorías de calidez y competencia en las 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 asignación de estereotipos hacia los tres grupos de migrantes.

Gráfico 1
IAT Morenos/Afrodescendientes



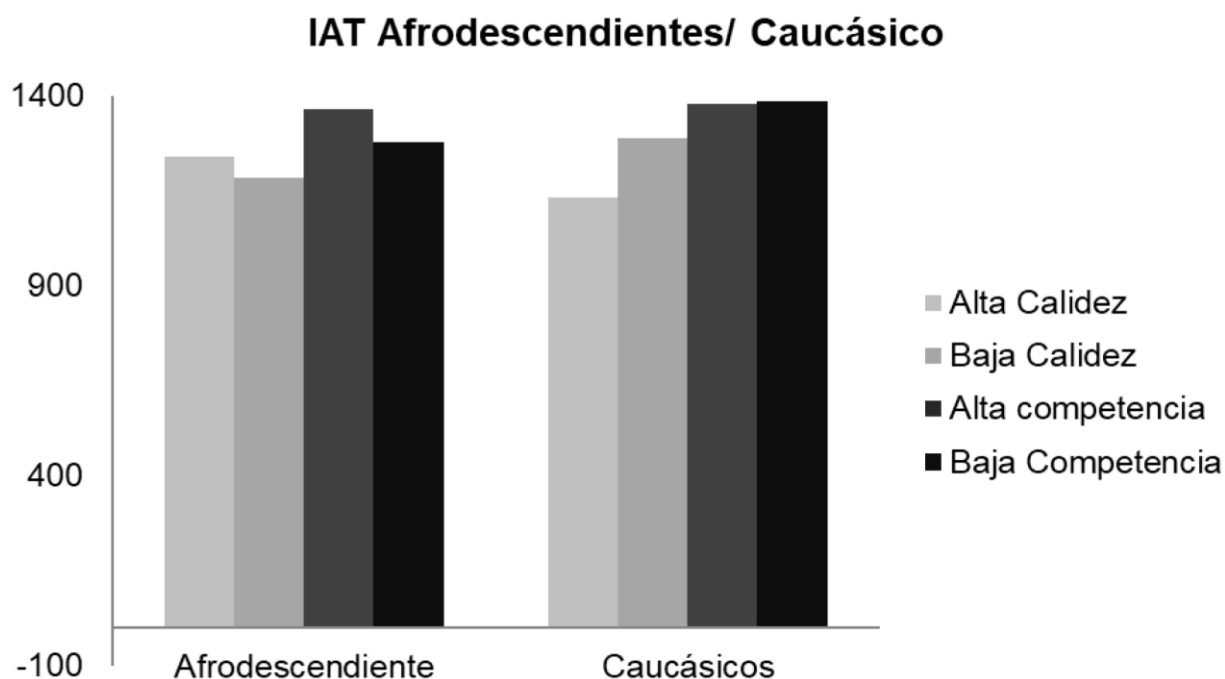
En el gráfico 1 se muestra el análisis de la prueba IAT de morenos/latinos versus afrodescendientes. No encontraron diferencias significativas intergrupales, pero sí intragrupal, los afrodescendientes están asociados como altos en calidez ($t=-2.90$ gl. 117 $p=.004$) y bajos en competencia ($t= 3.45$ gl. 117 $p=0.12$), y los latinos son estereotipados con baja calidez que con baja competencia ($t=-3.86$ gl. 117 $p=.000$).

Gráfico 2
IAT Morenos/ Caucásico



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

Gráfico 3



En el gráfico 3 se presenta 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. 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. 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. 117 $p = .30$) siendo los caucásicos percibidos como altos en este eje.

Para poner a prueba los efectos de las manipulaciones experimentales sobre los estados afectivos y la recepción de información se llevaron a cabo varios análisis de varianza factorial. Los resultados de las evaluaciones no muestran efectos resultantes de la covariable (pre-test), ni interacciones significativas, pero sí efectos principales derivados de los estados afectivos, **siendo el estado afectivo de desesperanza la que provoca asociaciones implícitas más rápidas que las de esperanza** en los siguientes análisis: Latino alta competencia $F = 2.986$ (sig. = .007; gl. = 2, 118). Afrodescendientes baja calidez $F = 2.986$ (sig. = .007; g.l. = 2, 118). Afrodescendientes alta competencia $F = 6.376$

(sig.=.013; g.l.=2,118). Caucásicos baja competencia $F=5.92$ (sig.=.017; g.l.=2,118).

5. Discusión

Esta investigación muestra resultados interesantes respecto al panorama que nos ofrecen los estereotipos explícitos, ya que no hay una clara distinción entre los seis grupos. La categorización de los seis grupos no fue la que se esperaba, siendo los caucásicos migrantes 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 moreno/latino, el cual podría considerarse como sesgo endo-grupal, sin embargo, aunque los caucásicos migrantes son los peormente calificados en la escala de calidez y competencia; se puede notar que en la escala de distancia social (la cual funcionó de forma inconsistente) en términos de grados de acercamiento, reaccionó casi de la misma manera para migrantes caucásicos y migrantes afrodescendientes.

A nivel implícito/automático en el grupo latinos/afrodescendientes no hay diferencias significativas por 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 amorosos, cariñosos, tiernos, dulces y pero conformistas, dependientes, mediocres, mentirosos; mientras que, los latinos fueron asociados más fácilmente con adjetivos como agresivos, rudos violentos, problemáticos y en segundo orden con adjetivos: conformistas, dependientes, mediocres y mentirosos.

En la prueba IAT latino/caucásico, se encontró que los caucásicos fueron estereotipados implícitamente como **menos** agresivos, rudos, violentos, problemáticos y **menos** conformistas, dependientes, mediocres, mentirosos que los latinos. Por otra parte, en la relación afrodescendiente/caucásico encontramos que los afrodescendientes son estereotipados como trabajadores, competentes, confiables, responsables, pero agresivos, rudos, violentos, problemáticos; mientras que los caucásicos fueron percibidos como: tiernos, amorosos, cariñosos, dulces además de trabajadores, competentes, confiables, y responsables. 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 el proceso de categorización, ya que determinan los puntos de partida para la categorización y concretamente a nivel implícito.

A pesar de que las asociaciones significativas 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 tienden a evaluar primeramente si la persona que ven es amigo o enemigo, para después asociarlo como competente o incompetente; esto da señales de que las personas, cuando interactúan con otro individuo deben de formarse una impresión tan precisa como sea posible y de la manera en cómo es la persona.

En este punto los resultados de las pruebas IAT muestran que el grupo asociado 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 las demás personas sentimientos de admiración y orgullo (Tesser, 1988). Estos grupos se perciben de alto estatus (un resultado positivo) que es visto como legítimo (es decir, obtenidos a través de competencia y trabajo duro). Los afrodescendientes (principalmente en la asociación caucásico/ afrodescendiente) 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, et al. 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.

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, et al. 2007); la rapidez y la diferencia de formato en la que se contestan la forma de categorización implícita como explícito, (Karpinski y Hilton, 2001), o la exposición a estímulos inconsistentes o información que no es procesada de forma consiente (Rydell, et al. 2006), además de que se están evaluando dos rutas de acceso a la información distintas, las cuales se activarán dependiendo del número de recursos disponibles en el momento de enfrentar una situación determinada, por ejemplo, si una persona tiene tiempo de razonar sus actos, optará por la vía explícita, en cambio, si la situación requiere de una solución rápida (decidir si la persona que se acerca, en un callejón oscuro tiene buena o mala intención), optará por la vía implícita de acceso a la información, la cual es construida social y culturalmente (Johnston, 1996).

Revisando los resultados de las manipulaciones experimentales podemos decir que hay significancias importantes en el contexto de las asociaciones implícitas y los estados afectivos. Los participantes que fueron primados con el estado afectivo **desesperanza** fue la causante de asociaciones más rápidas en comparación al grupo control (estado afectivo esperanza), a pesar de que no hay un patrón claro en cuanto a recepción de información. Con estos resultados se puede asegurar que los estados afectivos juegan un papel importante en la accesibilidad de recursos implícitos/automáticos acelerando el proceso de asignación de estereotipos.

Estudios anteriores sobre esta variable parecían apuntar que los individuos en los estados afectivos felices a menudo se basaban en la heurística y estructuras de conocimiento genérico para hacer juicios, en ausencia de metas específicas que requieren un rápido procesamiento de la información; en cambio, los estados afectivos tristes, parecían estar caracterizados por un procesamiento de la información más extenso (Forgas, 1995; Schwarz, 1998; Sinclair, et al. 1992); por ejemplo, los estados afectivos felices producen una mayor dependencia de los estereotipos. Hallazgos como éstos indican que, en comparación con las personas felices, por 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).

6. Conclusiones

La relevancia de este trabajo radica en que se encontró que las persona piensan más rápido, es decir, acceden a sus recursos cognitivos implícitos con mayor facilidad en estado afectivos negativos, lo cual es congruente con el estudio en mecanismos explícitos nombrado *Sadness and Susceptibility to Judgmental Bias: The Case of Anchoring* (Bodenhausen, et al. 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 de la accesibilidad de la información.

Este tipo de modelo teórico tiene implicaciones interesantes con respecto a la susceptibilidad de las personas en estados afectivos “negativos” a los sesgos de anclaje. Específicamente, se sugiere la existencia de un tipo de sesgo que las personas en estados afectivos “negativos” susceptibles a la que otros. Una mayor proporción de información que sea consistente con las implicaciones del valor de anclaje, probablemente se vuelva 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. Los estados afectivos afectan a las previsiones y los sesgos atributivos que se realizan. Respecto a las primeras, parece probado en este estudio que el estado de ánimo facilita el acceso a la conciencia de la información, no sólo en mecanismos explícitos (Bodenhausen, et al. 2010), sino también en los mecanismos implícitos.

En este punto es importante mencionar, que el estado afectivo varía a lo largo del día en función de lo que nos ocurre y de los estímulos que percibimos. Los estados afectivos 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

nuestro estado afectivo nos hace pensar que los estados afectivos es un proceso multifactorial o multidimensional. Pero debajo de esta complejidad subyace un factor común a todos los estados afectivos: cada estado afectivo 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. Sin embargo, hay muchos procesos cognitivos que se producen sin el control consciente. Concretamente, aquellos que se ajustan a cuatro criterios (Schwarz y Clore, 1983):

- a. Ocurren sin que las personas sean conscientes de ello.
- b. Se realizan sin intención, es decir, sin necesidad de alcanzar una meta.
- c. Son incontrolables, ya que no pueden interrumpirse una vez que empiezan.
- d. 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 forma en la que se estereotipan 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 el estudio de Johnston (1996) 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 en la asignación de estereotipos 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 y 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 y 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 afrodescendiente. Los resultados indican que los participantes que asociaron más rápidamente los conceptos negativos con afrodescendiente 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 y Fiske (2009) pidieron leer a sus participantes descripciones que hacían alusión a diversos grupos de migrantes 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 los estados afectivos que les podrían dichos migrantes, 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 migrantes estereotipados de estas diferentes formas, prediciendo de esta forma estructuras sociales.

Para finalizar el aporte de esta investigación a la Psicología Social en el área de cognición social experimental es tanto metodológico: utilizar las asociaciones implícitas como nueva técnica de medición la cual no había sido utilizada en nuestro país como acercamiento psicosocial a una problemática determinada; además de teórica, 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, incluyendo los estados afectivos y recepción de información como variables de estudio que forman parte de un conjunto complejo, que no ha sido estudiado, ni reportado en la literatura.

Referencias bibliográficas

- BODENHAUSEN, Galen, et al. 2000 "Sadness and Susceptibility to Judgmental Bias: The Case of Anchoring", *Psychological science*, 11, 320-3, DOI: 10.1111/1467-9280.00263.
- CAPRARIELLO, Peter, et al. 2009, "Stereotype Content Model Social Structure Shapes Cultural Stereotypes and Emotions: A Causal Test of the Stereotype Content Model", *Group Processes Intergroup Relations*, 12: 147. DOI: 10.1177/1368430208101053.
- 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, Patricia, 1989, "Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components", *Journal of Personality and Social Psychology*, 56(1), 5-18. Disponible en: <https://doi.org/10.1037/0022-3514.56.1.5>
- DOVIDIO, John, et al. 1997, "On the nature of prejudice: Automatic and controlled processes", *Journal of Experimental Social Psychology*, 33, 510–540. Disponible en: <https://www.semanticscholar.org/paper/On-the-nature-of-prejudice%3A-Automatic-and-processesDovidio-Kawakami/9f2604187b2a334a1f9cf7a277d8bf40f09c9d53>
- FISKE, Susan, 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. Disponible en: [http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/\(SICI\)10990992\(200005/06\)30:3%3C299::AID-EJSP2%3E3.0.CO;2-F/pdf](http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/(SICI)10990992(200005/06)30:3%3C299::AID-EJSP2%3E3.0.CO;2-F/pdf)
- FISKE, Susan, et al, 1999, "(Dis)respecting versus (dis)liking: Status and interdependence predict ambivalent stereotypes of competence and warmth", *Journal of Social Issues*, 55, 473–489. Disponible en: https://www.academia.edu/28644056/_Dis_respecting_versus_Dis_liking_Status_and_Interdependence_Predict_Ambivalent_Stereotypes_of_Competence_and_Warmth
- FORGAS, Joseph, 1995, "Mood and judgment: The affect infusion model (AIM)", *Psychological Bulletin*, 117, 39–66. Disponible en: <https://doi.org/10.1037/0033-2909.117.1.39>
- GARZA Christelle, Gasquoine Philip, 2013, "Implicit Race/Ethnic Prejudice in Mexican Americans", *Hispanic Journal of Behavioral Sciences*, 35(1), 121–133. Disponible en: <https://doi.org/10.1177/0739986312462083>
- GLICK Peter, 2002, "Sacrificial lambs dressed in wolves' clothing: Envious prejudice, ideology, and the scapegoating of Jews", L. S. Newman y R. Erber (Eds.), *Understanding genocide: The social psychology of the Holocaust* (pp. 113–142). London: Oxford University Press. Disponible en: <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780195133622.003.0006>
- GOODWIN, Stephanie, et al. 2000, "Power Can Bias Impression Processes: Stereotyping Subordinates Default and by Design", *Group Processes y Intergroup Relations*, 3, 227–256. Disponible en: <https://doi.org/10.1177/1368430200003003001>

- HAMILTON, David, 1981, "Cognitive Processes in Stereotyping and Intergroup Behavior", London: Psychology Press. Disponible en: <https://doi.org/10.4324/9781315668758>
- HUGENBERG, Kurt, Bodenhausen, Galen, 2003, "Facing Prejudice: Implicit Prejudice and the Perception of Facial Threat", *Psychological Science*, 14(6), 640–643. Disponible en: https://doi.org/10.1046/j.0956-7976.2003.psci_1478.x
- JOHNSTON, Lucy, 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. Disponible en: [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)
- KARPINSKI, Andrew, Hilton, James, 2001, "Attitudes and the Implicit Association Task. *Journal of Personality and Social Psychology*", *American Psychological Review*, 81, 5, 774–788. Disponible en: <https://doi.org/10.1037/0022-3514.81.5.774>
- KLAYMAN, Joshua, Ha, Young-won, 1987, "Confirmation, disconfirmation, and information in hypothesis testing", *Psychological Review*, 94, 211–228. Disponible en: <https://doi.org/10.1037/0033-295X.94.2.211>
- MCCONNELL. Allen, y Leibold, Jill, 2001, "Relations among the Implicit Association Test, discriminatory behavior, and explicit measures of racial attitudes", *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, 435–442. Disponible en: <https://doi.org/10.1006/jesp.2000.1470>
- MIKE, Mike, 2004, The face of tomorrow Project. Extraído desde: <http://faceoftomorrow.org/the-artist/> visitado el 14 de agosto de 2013
- MORALES, José, et al. 2007, *Psicología Social*, Tercera Edición, España, Mc Graw-Hill.
- OLSON, Michael, et al. 2007, "Reporting tendencies underlie discrepancies between implicit and explicit measures of self-esteem", *Psychological Science*, 18, 287–291. Disponible en: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2007.01890.x>
- RYDELL, RJ, et al. 2006, "Of two minds: Forming and changing valence inconsistent attitudes", *Psychological Science*, 17, 954–958. DOI: 10.1111/j.1467-9280.2006.01811.x
- SASSENBERG, Kai, Wieber, Frank, 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. Disponible en: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/ejsp.267/pdf>
- SCHWARZ, Norbert, 1998, "Warmer and more social: Recent developments in cognitive social psychology", *Annual Review of Sociology*, 24, 239–264. DOI: 10.1146/annurev.soc.24.1.239
- SCHWARZ, Norbert, 1990, "Feelings as information: Informational and motivational functions of affective states", En E.T. Higgins y R.M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (Vol. 2, pp. 527–561). New York: Guilford Press.
- SINCLAIR, Robert, Marks, Melvin, 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 y A. Tesser (Eds.), The construction of social judgment (pp. 165–193). Hillsdale, NJ: Erlbaum. Disponible en: <https://psycnet.apa.org/record/1992-98414-006>

Smith Eliot, De Coster, Jamie, 2000, “Dual-process models in social and cognitive Psychology: Conceptual Integration and Links to Underlying Memory Systems”, Society for Personality and Social Psychology, 4,2. Disponible en: https://doi.org/10.1207/S15327957PSPR0402_01

STRACK Fritz, Deutsch Roland, 2004, “Reflective and impulsive determinants of social behavior”, Personality and Social Psychology Review, 8, 220–247. Disponible en: https://doi.org/10.1207/s15327957pspr0803_1

TESSER, Abraham, 1988, “Toward a self-evaluation maintenance model of social behavior”, Advances in Social Psychology, 21, 181–227. Disponible en: [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60227-0](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60227-0)

WEINER, Bernard, et al. 1988, “An attributional analysis of reactions to stigmas”, Journal of Personality and Social Psychology, 55, 738–748. Disponible en: <https://doi.org/10.1037/0022-3514.55.5.738>