



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

UNIDAD IZTAPALAPA

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

“ LA REPRESENTACIÓN SOCIAL DE LO MORENO Y LO BLANCO ”

T E S I S

152948

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN PSICOLOGÍA SOCIAL

PRESENTAN:

ROSAURA            OROZCO AGUILAR.

MARÍA ORALIA REYES - ARVIZU.

ASESOR: LIC. JESÚS SEGURA HIDALGO.

1994

## AGRADECIMIENTOS

EXTERNAMOS NUESTRO AGRADECIMIENTO AL PROFESOR **JESÚS SEGURA HIDALGO**, POR SU IMPORTANTE COLABORACIÓN PARA LA REALIZACIÓN DE ESTA INVESTIGACIÓN. ASÍ MISMO, AL PROFESOR **FERNANDO ORTÍZ L.**; YA QUE GRACIAS A SUS COMENTARIOS ACERCA DE ESTE TEMA, SEMBRÓ EN NOSOTRAS EL INTERÉS PARA INVESTIGARLO. AGRADECEMOS TAMBIÉN AL PROFESOR **MIGUEL ANGEL AGUILAR D.** POR SUS SUGERENCIAS TAN ACERTADAS, AL PROFESOR **HUMBERTO** POR SU GRAN APOYO Y A LAS PERSONAS QUE SIN SU SOBRESALIENTE COLABORACIÓN, NO HUBIERA SIDO POSIBLE LA REALIZACIÓN DE DICHO TRABAJO:

**MIGUEL ANGEL VALENCIA M.**  
**DAVID GARCÍA.**  
**ANGEL ISUNZA M.**  
**ARACELI OROZCO A.**  
**LUIS ALVAREZ.**

ASÍ COMO A LA GENTE QUE ACCEDIÓ A TOMARSE LAS FOTOGRAFÍAS, **GRACIAS.**

**CON RESPETO Y ADMIRACIÓN, AGRADECEMOS Y DEDICAMOS ESTA TESINA A NUESTROS PADRES Y HERMANOS POR SU ----- APOYO INCONDICIONAL.**

**ROSAURA OROZCO A.**

**ORALIA REYES A.**

INDICE

	Pag.
INTRODUCCION.....	1
<b>CAPITULO 1 ANTECEDENTES DE LA REPRESENTACION SOCIAL.....</b>	<b>1</b>
<b>CAPITULO 2 TEORIA DE LA REPRESENTACION SOCIAL.....</b>	<b>6</b>
2.1 Relevancia Social.....	6
2.2 Concepto de Representacion Social.....	7
2.3 Procesos Fundamentales de las Representaciones Sociales.....	10
2.4 Componentes y dimensiones de una Representación Social.....	13
<b>CAPITULO 3 ESTUDIO DE LAS CREENCIAS Y LA REPRESENTACION.....</b>	<b>17</b>
<b>CAPITULO 4 EL ESTUDIO DE LOS ESTEREOTIPOS.....</b>	<b>23</b>
<b>CAPITULO 5 COMO SE ADQUIERE EL PREJUICIO.....</b>	<b>26</b>
5.1 Consideración final al estudio de los estereotipos y prejuicios en la Representación Social.....	27

	<b>Pag.</b>
<b>CAPITULO 6</b> LA CONQUISTA. PREAMBULO DE LA DIS- DISCRIMINACION RACIAL EN MEXICO.....	29
<b>CAPITULO 7</b> METODOLOGIA.....	31
7.1 Definición de términos.....	31
7.2 Planteamiento del problema.....	32
7.3 Objetivos.....	32
7.4 Preguntas de Investigación.....	33
7.5 Hipótesis de investigación.....	34
7.6 Tipo de Investigación.....	35
7.7 Instrumento (Piloteo).....	36
7.8 Grupo de estudio.....	37
<b>CAPITULO 8</b> ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS.....	38
<b>CONCLUSIONES</b> .....	45
<b>LIMITACIONES</b> .....	51
<b>BIBLIOGRAFIA.</b>	
<b>ANEXOS.</b>	

## INTRODUCCION

Dentro de la orientación de las conductas y de las prácticas sociales, es común encontrarse con que la tonalidad de la piel puede entenderse como un concepto: "moreno o blanco", sin ir más allá sobre el asunto. Sin embargo, detrás de esos conceptos hay una enredada de connotaciones que se consideran interesantes desde un enfoque psicosocial. Cuántas veces en la vida cotidiana, dentro de las conversaciones, en los medios de comunicación principalmente, en libros, cuentos, entre otros constantemente hay enfrentamientos con imágenes que directa o indirectamente se refieren al color de la piel.

En la presente investigación de la Representación Social de lo Moreno y lo Blanco, se busca conocer el pensamiento social de las personas que gira en torno a esta temática; es decir, el interés radica en saber: ¿cuál es la valoración social respecto a la pigmentación de la piel, qué llega a atribuírsele a lo uno y a lo otro, qué caracteriza a lo moreno y qué a lo blanco, por qué es más deseable tener en cabello y asimismo la piel de un tono claro, a qué se debe que las palabras como "prieto", "moreno" y "negro" asalten nuestras conciencias y adquieran quizá un profundo significado de desprecio y ofensa?

Bajo estas primeras consideraciones y para llegar a los objetivos planteados en la investigación, se utilizará la teoría de la Representación Social, pues siguiendo este enfoque se atenderán los modos de conocimiento y los procesos simbólicos en relación con la visión del mundo y la actuación social de los seres. En pocas palabras la teoría permite identificar grupos en base a sus características comunes o diferentes, de infor---

mación, jerarquización de necesidades y actitud respecto a un objeto de conocimiento, además trata un conocimiento psicosocial ya que en su producción se combinan procesos psicológicos individuales en los que -- confluye la historia del individuo, sus afectos, sus orientaciones cognos-- citivas personales, y su Interacción social.

Ahora bien, se espera contribuir a la concientización y existencia del fenómeno; ya que no existen investigaciones sobre el tema, por lo que -- también con este trabajo se pretende dar cuenta y la pauta para realizar -- investigaciones similares que aporten un cúmulo mayor de conocimientos -- para una mejor comprensión del comportamiento de los sujetos en relación a la pigmentación de la piel en el área de la Representación Social.

## CAPITULO 1 ANTECEDENTES DE LA REPRESENTACION SOCIAL.

Los primeros estudios que dan soporte teórico a las representaciones sociales, se remontan, sin duda alguna, a las aportaciones que hace Wilhelm Wundt. Primer psicólogo que advierte la existencia de dos enfoques distintos para estudiar la conducta y el pensamiento del hombre: la primera de corte individual, denominada "... psicología experimental, que limitaba básicamente a trabajar con individuos por medio de estudios de laboratorio; y la segunda, psicología social que estaba orientada a estudiar los productos objetivos, como el lenguaje, los mitos y las costumbres, y que podían ser analizados mediante estudios tanto comparativos como longitudinales -- (históricos); ésto permitía, por lo tanto, hacer inferencias acerca de la naturaleza de los procesos psicológicos subyacentes". (Danziger; 1988, p. 138)

En general, el trabajo que realizó Wundt al reconocer que la introspección (metodología de laboratorio) no era apropiada para investigar los procesos cognoscitivos superiores del hombre, sirvió para desplegar una serie de estudios de índole más compleja, como es el caso de los productos culturales de elaboración colectiva. En realidad, su obra Volkerpsychologie (VPS o psicología de los pueblos) que publicó entre 1900 y 1920, reunió innumerables datos sobre el lenguaje, el arte, las leyes, las costumbres y las instituciones sociales a fin de descubrir la naturaleza de los procesos mentales que los habían creado. Al respecto, Danziger afirma: "...Lo que la VPS hace es proporcionar un posible modelo alternativo que trata a los procesos sociopsicológicos como atributos de un sujeto colectivo constituido por la acción común no intencional y la interacción de los individuos". (Danziger; 1988, p. 45)

(Con referencia a lo anterior, encontramos que el sociólogo Emile Dur--

khelm, estuvo inscrito como alumno de Wundt, en la universidad de Leipzig, Alemania. Durante su estancia, le sorprende el rigor experimental con que trabajaba y queda influenciado por su VPS; estando de acuerdo con Wundt, en que los individual y lo colectivo son diferentes niveles de análisis. Sin embargo, Durkheim va más allá de extrapolar la diferencia entre psicología y sociología; correspondiendo a la primera el estudio de las representaciones individuales y a la segunda el de las representaciones colectivas.

Es en efecto de Durkheim, donde proviene por primera vez el término "representación colectiva". En pocas palabras, se ha encontrado con que Durkheim, acotaba sin duda un fenómeno social de primera magnitud para explicar la relación entre el individuo y la sociedad. Así se refiere Tomás Ibañez (1988) al respecto: "... Para Durkheim, las representaciones colectivas se imponen a las personas con una fuerza verdaderamente constrictiva, ya que parecen poseer, ante sus ojos, la misma objetividad que las cosas naturales...". (p. 30)

No obstante, la importancia del trabajo de Durkheim, sobre el tema que nos ocupa, es que al revelar el carácter simbólico de la vida social, alimenta los esfuerzos de otros científicos sociales que se ocupan del estudio de las ideas y mentalidades.

Es el caso de los trabajos que realiza el sociólogo Marcel Mauss, a quien Durkheim logra influir con sus planteamientos, y no sólo eso, sino que ambos realizan estudios sobre la vida colectiva y los fenómenos sociales. Su trabajo en conjunto, alude al desarrollo de categorías de pensamiento y en el cual afirman que la inteligencia humana tiene una historia: la historia del espíritu de las sociedades.

Desde luego, Mauss y Durkheim coincidían en sus reflexiones, lo cual da cabida, a la elaboración de un importante estudio donde se analizan algunas operaciones mentales en tribus primitivas, de las cuales afirman son

procesos muy complejos más amplios que las explicaciones de la psicología individual de su tiempo.)

A grosso modo, la contribución que hace Marcel Mauss y Emile Durkheim, en su obra sobre la clasificación primitiva es exponer el origen de las clasificaciones que realizan los aborígenes de Australia y de la China tradicional.) Bajo esta perspectiva, encuentran una relación entre la clasificación simbólica y la estructura social: "...incluso ideas tan abstractas como las del tiempo y de espacio, en cada momento de su historia, están en relación estrecha con la organización social". (Mauss y Durkheim; 1903, p. 73)

Es importante destacar que los psicólogos y lógicos de ese tiempo habían establecido que la función clasificadora era exclusiva de las fuerzas de la individualidad; no obstante, Mauss y Durkheim, se inclinan por argumentar que esa operación tenía otros orígenes: "Nuestra noción actual de la clasificación no sólo tiene una historia, sino que esta misma historia -- supone una prehistoria considerable. Ciertamente, el espíritu humano ha partido de un estado de radical indistinción". (Mauss y Durkheim; 1903, p. 14)

En cuanto al estado de indistinción y prehistoria de las clasificaciones, se refieren a la confusión mental de las tribus primitivas; es decir, en las sociedades menos evolucionadas los individuos al clasificar perdían su personalidad al amoldarse a la semejanza del objeto inanimado o bien con los animales. Por lo tanto, la indistinción era completa, porque se agupaban así mismo con los elementos exteriores sobre todo con elementos de la naturaleza: "...en Maubuiag, los miembros del clan del cocodrilo representan tener el temperamento del cocodrilo: son feroces, crueles y siempre dispuestos a la batalla". (Mauss y Durkheim; 1903, p. 15)

De esta manera, se muestra como los hombres primitivos empezaron

Donde

a representarse las cosas relacionándolas consigo mismos, y que gradualmente y gracias a la construcción de clasificaciones cada vez más complejas, formaron representaciones que favorecieron la individuación y el paso para que el sujeto, llegara a ser él mismo.

Esta obra, por lo tanto, a la vez que revela el carácter simbólico de la vida social en un plano netamente sociológico (el cual ha logrado influir principalmente a los antropólogos), también ofrece a la disciplina psicosocial, un estudio incipiente sobre las representaciones sociales a través de las clasificaciones. Ello significa, que hay que comprender la construcción o reconstrucción de la realidad, integrando de manera específica la dimensión psicológica y la dimensión social. Más adelante se profundizará sobre este punto.

Con todo, es difícil calcular el trabajo de Mauss, pero aún no han sido exploradas por completo las ricas posibilidades de su obra.

Por otro lado, es a partir del período de reconstrucción posterior a la Segunda Guerra Mundial, cuando el estudio de las representaciones sociales retoma su particular importancia en el campo social y en el área de la psicología social evidentemente.

La teoría surge en Francia, en una escuela de investigación sobre representaciones sociales. El origen de esta escuela se remonta a 1961; año de la publicación del libro de Serge Moscovici, "La psychanalyse: so image et son public" (El psicoanálisis: su imagen y su público). Esta obra, dice Farr (1983), fue la culminación de estudios realizados en los años cincuenta sobre las representaciones sociales del psicoanálisis, en varios sectores de la sociedad francesa y en varios medios de comunicación de ese país.

Asimismo, María Banchs (1991) menciona al respecto: en esa obra, su autor plantea por primera vez los fundamentos teóricos de las represen--

taciones sociales. Analiza en ella de qué maneras un saber científico, el psicoanálisis, pasa a formar parte del sentido común; de qué maneras la gente de la calle se apropia de un saber y un lenguaje y lo convierte en parte de sus representaciones del mundo de la realidad, de las relaciones interpersonales; transformándolo en guía para su vida social y para la evaluación y conocimiento de sí mismo.

En primera instancia, las inquietudes de Moscovici, sobre las representaciones sociales, se remiten al concepto elaborado por el sociólogo Emile Durkheim, quien como ya se ha visto anteriormente acuñó el término "representaciones colectivas" para designar al fenómeno social a partir del cual se construyen las diversas representaciones individuales.

Al respecto, Moscovici toma el concepto de representaciones, pero las denomina sociales, en lugar de colectivas. A tal hecho, Moscovici responde explicando que, el término colectivo ha tomado el significado de una fuerza gregaria que se impone al individuo. De este modo, él insiste en designar con el término social al hecho de que: "...los individuos, en su vida cotidiana, no son únicamente máquinas pasivas que obedecen a aparatos, registran mensajes y reaccionan a los estímulos exteriores... Por el contrario, poseen la frescura de la imaginación y el deseo de dar un sentido a la sociedad y al universo que les pertenece". (Moscovici; 1961, p. 37)

Como puede verse, Moscovici, defiende desde comienzos de los años sesenta la idea de que el individuo construye en su interacción social la realidad en la cual vive. A continuación, el capítulo siguiente nos habla más específicamente de lo relevante de dicho estudio.

## CAPITULO 2. TEORIA DE LA REPRESENTACION SOCIAL.

### 2.1 Relevancia Social.

La manera en cómo los individuos apprehenden su entorno y se desenvuelven en él, es precisamente de lo que se ocupan los estudios sobre representaciones sociales. Es interesante saber, que mediante el escrutinio "...de los razonamientos que hacen las personas en su vida cotidiana y sobre las categorías que utilizan espontáneamente para dar cuenta de la realidad ha permitido ir conociendo poco a poco las leyes y la lógica del pensamiento social. Es decir, del tipo de pensamiento que utilizamos como miembros de una sociedad y de una cultura, para forjar nuestra visión de las personas, de las cosas, de las realidades y de los acontecimientos que constituyen nuestro mundo". (Ibañez; 1988, p. 20)

Aún más, estudiar el impacto de las representaciones sobre la conducta, nos lleva a encontrar un conjunto de discusiones de valores y concepciones distintas respecto a un objeto de representación significativo, y por lo tanto, se nos presentan también conductas diferentes.

Lo anterior, encuentra razón, porque: "...la realidad tal y como es, está parcialmente determinada por la realidad tal y como es para nosotros, pensando en ser, en cierta medida el resultado, o el producto, de nuestra propia actividad de construcción subjetiva de la misma...". (Ibañez; 1988, p. 19)

De esta manera, la teoría de las representaciones sociales pretende dar cuenta de la construcción social de la realidad y se ubica tomando en consideración las dimensiones cognitivas y las dimensiones sociales. Esto es,

presenta la ventaja de no escindir su estudio a los individuos en su relación con la sociedad; más bien, si busca comprender cómo es la realidad social y los comportamientos de los individuos, no se inclinará en ningún polo, pues sabemos que existen individuos y que existen también instituciones y sistemas sociales. Dicho de otro modo, esta teoría conjuga la importancia que tienen los individuos y la sociedad en forma conjunta.

Ahora bien, la representación social, como ya se mencionaba anteriormente, es un proceso gracias al cual el individuo o el grupo apprehende su entorno, por lo tanto desempeña un papel crucial en la formación de comunicaciones y de las conductas sociales. En este sentido, cuando se construyen visiones compartidas, se da lugar al proceso de las conversaciones cotidianas, las que contribuirán a su vez, a que las representaciones surgan nuevamente como un constante y dinámico proceso a través de la interacción social.

Así se tiene que, para la psicología social, el estudio de las representaciones sociales permite alcanzar el objetivo de conocer los modos y procesos de constitución del pensamiento social a través del cual se construye nuestra realidad

## **2.2 Concepto de Representación Social.**

Con referencia al concepto de representación social, nos encontramos con que no hay uno, sino múltiples definiciones, pues se trata de un concepto complejo, polifacético, difícil de encerrar en una expresión, como diría el mismo Moscovici: "Las representaciones son entidades casi tangibles. Circulan, se cruzan y se cristalizan sin cesar en nuestro universo cotidiano a través de una palabra, un gesto, un encuentro. Si bien la realidad de las re-

presentaciones sociales es fácil de captar, el concepto no lo es...". (Moscovici; 1988, p.27)

Se puede decir, que la representación alude al hecho de la representación de una cosa; lo cual significa que todo acto de representación es un acto de pensamiento por medio del cual un sujeto se relaciona con un objeto. Así pues, como señala Moscovici: representarnos lleva a repensarlos (objeto, persona, acontecimiento, idea, etc.), a re-experimentar, a re-hacer a nuestro modo, a nuestro contexto, a una región del pensamiento o realidad de la que hemos sido eliminados. De esta forma, la noción de representación precisa su naturaleza de proceso psíquico apto para volver familiar, situar y hacer presente en nuestro universo interno lo que se halla a cierta distancia de nosotros, lo que de alguna manera está ausente. Representarnos un objeto se trata entonces, de conferirle al mismo tiempo la categoría de un signo, -- conocerlo haciéndolo significante, lo dominamos de un modo particular y lo internalizamos, lo hacemos nuestro. Por consiguiente, articulamos nuestras representaciones alrededor de dos caras indisolubles como puede ser el anverso y el reverso de una hoja de papel: la faz figurativa y la faz simbólica:

$$\text{Representación} = \frac{\text{Figura}}{\text{Significado}}$$

Así, se muestra que en la representación todo concepto se reviste de una imagen y que toda imagen adquiere un significado.

En resumen, la representación es un proceso que hace que el concepto y la percepción de algún modo sean intercambiables, porque se engendran recíprocamente. De este modo, re-presentar un ser, una cualidad a la conciencia, es decir, las presenta una vez más, las actualiza a pesar de su ausencia y aún de su no existencia eventual.

En definitiva, representar una cosa, un estado, no es simplemente desdoblarlo, repetirlo o reproducirlo, es reconstituirlo, retocarlo, cambiarle el texto. (Moscovici; 1988, p. 27)

A continuación se verá, sin embargo, las aportaciones importantes que han ofrecido el concepto, otros autores a partir de la construcción teórica de Moscovici.

Denise Jodelet (1986), por ejemplo expone que: la noción de representación social concierne a la manera en que nosotros, sujetos sociales aprendemos los acontecimientos de la vida diaria, las características de nuestro medio ambiente, las informaciones que en él circulan. En pocas palabras, el conocimiento espontáneo, ese que habitualmente se denomina conocimiento del sentido común, intenta dominar esencialmente nuestro entorno, comprender y explicar los hechos e ideas que pueblan nuestro universo de vida o que surgen en él, actuar sobre y con otras personas, situarnos respecto a ellas, responder a las preguntas que nos plantea el mundo.

De lo anterior, como explica la misma Jodelet, se trata de un conocimiento hacia la práctica, donde las representaciones son modalidades hacia la comunicación, la comprensión y el dominio del entorno social, material e ideal.

Por su parte, Tomás Ibañez (1988) añade un doble sentido a las representaciones sociales: la representación social es, a la vez, pensamiento constituido y pensamiento constituyente. En tanto que pensamiento constituido, las representaciones sociales se transforman efectivamente en productos que intervienen en la vida social como estructuras preformadas a partir de las cuales se interpreta. En tanto que pensamiento constituyente, las representaciones sociales no sólo reflejan la realidad sino que

Intervienen en su elaboración, por lo tanto la representación social constituye en parte el objeto que representa.

En fin, la representación social no se trata de un simple proceso de reproducción, sino de un auténtico mecanismo de reconstrucción, de donde se parte que la realidad y el individuo interactúan y se contruyen recíprocamente.

### **2.3 Procesos fundamentales de las Representaciones Sociales.**

Los procesos fundamentales de acuerdo a cómo se elabora una representación social, han sido definidos por Moscovici (1961) con los términos **objetivación** y **anclaje**. Ellos muestran cómo lo social se apodera de un objeto, de una información, o de un acontecimiento y lo transfigura a una representación, y cómo esta representación incide en lo social. En general, estos dos procesos son integradores, en la medida que articulan interacciones que relacionan lo psicológico y lo social. Asimismo, son actividades psíquicas, que ponen en juego un conjunto de mecanismos mentales, y fenómenos sociales marcados por los contextos en los cuales se expresan.

#### **a. Objetivación.**

La objetivación es un mecanismo por medio del cual se produce el paso de elementos abstractos teóricos a imágenes concretas. Busca en cierta forma, corresponder los contenidos simbólicos a objetos reales. En estos términos, Moscovici señala que: La objetivación lleva hacer real un esquema conceptual, a duplicar una imagen con una contrapartida material, como no se podría hablar de nada, los signos lingüísticos se enganchan a estructu-

ras materiales (se trata de acoplar la palabra a la cosa). Por lo tanto, objetivar es "reabsorber un exceso de significaciones materializándolas". (Moscovici; 1961, p. 75)

De esta forma, los pensamientos encuentran correlatos materiales, en el sentido de traducir lo que es abstracto a elementos concretos.

Ahora bien, Ibañez quien sigue la línea teórica de Moscovici, plantea que la objetivación presenta tres fases diferenciadas:

- La construcción selectiva: Se refiere al proceso mediante el cual los distintos grupos sociales, y los individuos que los integran se apropian de una forma que es específica para cada uno de ellos, de las informaciones y los saberes sobre un objeto determinado, actuando como un filtro que retiene ciertos elementos, y rechaza otros que pasan desapercibidos o se olvidan rápidamente. Aquí, los elementos retenidos, sufren un proceso de transformación para que puedan encajar en las estructuras del pensamiento que ya están constituidas en el sujeto.
- La esquematización estructurante: De acuerdo con los diversos elementos de información que han sido seleccionados, y convenientemente adaptados, se organizan para proporcionar una imagen del objeto representado suficientemente coherente y fácilmente expresable. El resultado de esta organización interna es el esquema figurativo. Este esquema, no sólo constituye la parte más sólida y más estable de la representación, sino que ejerce una función organizadora para el conjunto de la representación. Es él quien confiere su peso y significado a todos los demás elementos que están presentes en el campo de la representación. Se construye y proviene de la transformación de los diversos contenidos conceptuales relacionados con un objeto, en imágenes. Así, las ideas abstractas se convierten en formas icónicas.

- La naturalización: Se trata de la concretización de los elementos figurativos, que se convierten en elementos de la realidad. Aquí, en efecto, una vez que haya quedado constituido, el núcleo figurativo tiene toda la fuerza de los objetos naturales que se imponen por sí mismos a nuestra mente, y pasan a ser entonces objetos que ya estaban ahí esperando que pudiéramos percibirlos o pensarlos. Se comprende así, que es un proceso de descomposición y al mismo tiempo de apropiación, pues el sujeto toma multiplicidad de informaciones que posteriormente revierte, sin darse cuenta de que son nociones procedentes de otra parte, o bien no sabe si son creación personal, se constituye por lo tanto, una especie de razonamientos híbridos donde se pierde o se ignora la procedencia que los instauró.

Finalmente, habría que añadir que el mecanismo de la objetivación no actúa en un vacío social, sino que está notablemente influenciado por una serie de condiciones sociales. En definitiva, la posición que ocupa una persona determinada en parte el tipo de núcleo figurativo que ésta pueda elaborar.

#### b. Anclaje.

El segundo proceso de la representación, es el anclaje. Mecanismo que nos permite afrontar las innovaciones o la toma de contacto con objetos que no nos son familiares. Por ejemplo, utilizamos las categorías ya conocidas para interpretar y dar sentido a los nuevos objetos que aparecen en el campo social.

Es decir, constituye un factor que favorece la asimilación de la novedad, mediante un marco de interpretación que sirve para descifrar lo que nos rodea y permitiendo al mismo tiempo que los individuos y las situaciones

Esto No

entren en clasificaciones que sirvan de guía para nuestra comprensión. El anclaje, pone así de manifiesto un proceso de aproximación entre estos elementos desconocidos y los que ya se conocen, proponiendo repertorios, tipologías, categorías, etc., que servirán para evaluar los acontecimientos y las conductas.

Sin embargo, hay que destacar que si bien nuestros esquemas preestablecidos deforman las innovaciones, también lo es que, aún deformada, de la integración de la novedad modifica nuestros esquemas para hacerlos compatibles con sus características; se trata entonces de una modificación recíproca.

Otra consideración importante que realiza el anclaje, es que: "...expresa el enraizamiento social de las representaciones y su dependencia de las diversas inserciones sociales". (Ibañez; 1988, p. 50). De acuerdo con esto, el proceso de anclaje, refleja la identidad de los individuos y de los grupos a través, precisamente de la fuerza que actúa en ellos para seleccionar cierta información y no otra; es decir, se ponen en juego los intereses y valores provenientes de su grupo de referencia.

Finalmente, como se refirió Jodelet (1986, p. 486) al proceso de anclaje, éste: "... articula las tres funciones básicas de la representación: función cognitiva de integración de la novedad, función de interpretación de la realidad y función de orientación de las conductas y las relaciones sociales".

## 2.4 Componentes y dimensiones de una Representación Social.

→ La importancia que se confiere a las representaciones sociales como se ha venido explicando, es la de abordar a nuestro medio social con elementos

simbólicos que se traducen en acciones; a partir de esto se van produciendo a lo largo de la convivencia cotidiana, donde se mezclan informaciones, comentarios, percepciones, etc., y todo lo que implique una relación humana.

De este modo, los conocimientos que tenemos del mundo y sobre la vida, se van construyendo y reconstruyendo continuamente, de allí que se compartan visiones y construcciones de la realidad mediante las cuales podemos ser entendidos por los demás, así como también entender a otros. Existe entonces, la posibilidad de comprensión de los unos con los otros y se debe en parte al uso de representaciones sociales; en síntesis éstas hacen nuevamente presente una cosa, situación, sujeto con palabras o figuras que substituyen a la realidad desde una óptica muy particular; es decir, este proceso continuo de intercambio, nos hace ir de aquí para allá construyendo nuestro mundo y a nosotros mismos, aprehendiendo información, seleccionándola y utilizándola a nuestra manera, otorgándole tal vez una función y significado distinto de la que originó. Como diría (Moscovici (1961): una persona o grupo se acercan e interiorizan los temas y objetos de su mundo, nada prohíbe juntar los elementos más dispares que nos hayan transmitido incluirlos o excluirlos de una clase de "lógica" de acuerdo con las reglas sociales, científicas, prácticas de las que disponemos. El objetivo no es hacer avanzar el conocimiento, sino "**estar al corriente**", "**no ser ignorante**", fuera del circuito colectivo, además ninguna noción se presenta con su modo de empleo, ninguna experiencia con su método y, al recibirlas, el individuo las usa como le parece. Lo importante es poder integrarlas en un cuadro coherente de lo real o deslizarse en un lenguaje que permita hablar de lo que habla todo el mundo.

Así entonces las representaciones proceden de discursos científicos; no obstante para ser utilizados y obtener éxito deben estar representados por imágenes dentro del sentido común.

(Ahora bien, resulta importante destacar, como lo hace Ibañez (1988), las fuentes que determinan las representaciones, y se encuentra que: estas -- fuentes se hallan en el conjunto de condiciones económicas, sociales, históricas que caracterizan una sociedad determinada y en el sistema de creencias y de valores que circulan en su seno. Otras fuentes de determinación, mucho más específicas provienen de la propia dinámica de las representaciones sociales y de sus mecanismos internos de formación (Objetivación y Anclaje, de los que se hablaba en páginas anteriores); así como también un conjunto de prácticas sociales que se encuentran relacionadas con las diversas modalidades de la comunicación social.)

En este sentido, las representaciones sociales afloran desde lo social y lo individual, en un mismo plano para incidir en la sociedad.

(A partir de estos elementos de determinación de las representaciones sociales, existen otros que determinan la organización cognoscitiva que forma a una representación social. Volviendo a los estudios de Moscovici, él plantea que son tres las condiciones: 1) Dispersión de la información y -- desfase; que se refiere a que todos tenemos acceso únicamente a una parte del total de información que circula sobre un tema, 2) El grado de Focalización, es decir, el grado que el grupo o individuo se interesan o no por un objeto específico, ya que no todos lo hacen con igual motivación, detalle o pro-- fundidad, y 3) Presión a la Inferencia, alude a las presiones que sentimos -- cuando nos piden emitir opiniones sobre un tema.)

En fin, una representación social estará estructurada tomando en consideración la información que se tenga sobre el objeto o cosa representada, el involucramiento, nuestras emotividades, reflexiones, así como también conformada por exigencias sociales que nos hacen interesarnos, buscar, leer, entender algo sobre lo que desconocemos, pero del cual queremos tomar partido y discurrir sobre ello, pues es parte de lo que constituye la vida social.

Estrechamente relacionado con lo anterior, habría que señalar asimismo los componentes que ordenan una representación social y que nos dan una idea de su contenido y su sentido. (Según Moscovici (1979), una representación social, es analizable de acuerdo a tres dimensiones: la **Información**, que se relaciona con la suma de conocimientos poseídos a propósito de un objeto especial, a su cantidad y a su calidad; **Campo de representación**, nos remite a la idea de imagen, de modelo social, al contenido concreto y limitado que se refieren a un aspecto preciso del objeto de representación; y **Actitud**, expresa la orientación general, positiva o negativa, frente al objeto de la representación.)

(En conclusión, como precisa Herzlich (1975): la utilidad de estos elementos reside en la posibilidad de estudios comparativos, pues al descubrir la información sobre un objeto significativo, la imagen y la actitud, se revelan discusiones de valores y concepciones fundamentales que se van aprehendiendo en un contexto siempre móvil y marcado por el carácter conflictivo de las relaciones sociales.)

Hasta Aquí.

### CAPITULO 3. ESTUDIO DE LAS CREENCIAS Y LA REPRESENTACION.

El análisis de las funciones que realizan las creencias en la vida social; vienen a colación porque forman un universo que orienta e incrusta de acepciones, las maneras de ver al mundo. Así entonces, buscando encontrar los significados que subyacen en relación con las tonalidades de la piel "blanco y moreno", el estudio mismo de la representación remite a esta parte fundamental que las determina; esto es, a las creencias, proceso articulador de componentes afectivo-emotivos que emergen del medio social para dar cuenta de convicciones, valores, símbolos, identidad de las personas; en general, las representaciones, se ven influenciadas por las creencias las cuales definen las formas de ver al mundo y de abordarlo. Bien lo explica Le Bon (1895) cuando dice que: las creencias son los soportes necesarios para las civilizaciones; porque imprimen una orientación a las ideas y sólo ellas pueden inspirar la fe y crear el deber. Porque mediante su poder se mantienen invencibles durante mucho tiempo y, sea cual fuere su falsedad - desde el punto de vista filosófico, se imponen a los espíritus más luminosos. Así, cuando un nuevo dogma se implanta en el alma de los individuos, se convierte en el inspirador de sus instituciones, sus artes y su conducta. En pocas palabras, gracias a las creencias, los hombres de cada época están rodeados de una red de tradiciones, opiniones y costumbres, a cuyo dominio no pueden escapar y que las hacen siempre algo semejantes entre sí.

De esta manera, la importancia de las creencias contribuye a explicar los comportamientos de los sujetos. Particularmente cabe señalarlo, existen pocos estudios que revelen su significativa dimensión, y han sido contempladas en Psicología Social bajo el rubro de: "Actitudes".

En cuanto al concepto de actitud, se sabe que ha desempeñado un papel central en la Psicología Social en las últimas décadas y que sin su ayuda no

se habría desarrollado varios campos de la investigación empírica. Pues bien, a través de tendenciosas definiciones, Allport (1954, pp. 27-28 cit. por Villoro 1982, p.44) distingue de manera explícita entre creencia y actitud: -- mientras la actitud se refiere a la disposición favorable o adversa hacia un objeto o situación objetiva, la creencia se refiere a la verdad o falsedad de las propiedades que le atribuyo. En realidad lo que Allport señala, es que creencias y actitudes van juntas "cuando encontramos uno de esos aspectos también por lo general encontramos el otro", así las encuestas de actitud miden a la vez creencias y actitudes y la diferencia es en muchos casos imposible de trazar.

Otros autores que aceptaron la definición de Allport, han distinguido del concepto de actitud tres componentes: un componente cognitivo (la creencia), uno afectivo-valorativo y un tercer connotativo (intenciones, propósitos). Sin embargo, para separar la creencia frente a otros componentes de la actitud, aclara Villoro, tendría que distinguirse entre respuestas verbales que expresen creencias y otras que expresen afectos o intenciones, lo cual -- sería imposible, ya que cuando se suele medir el componente afectivo se infiere de respuestas que en su mayoría son también opiniones, es decir, expresiones de creencias.

Respecto al concepto de creencia, continúa Villoro, es la disposición de un sujeto, considerada en cuanto tiene relación con la realidad tal como se le -- presenta al sujeto, esto es, que sólo se cree lo que se considera verdadero, así la creencia remite al de saber y viceversa. Ambos remiten, a su vez, a los conceptos de "mundo real", "mundo común a todo sujeto", "verdad".

Se tiene entonces, que las creencias van a sustentar las acciones de cada persona; es decir, de acuerdo a un saber o conocimiento que posea la propiedad de ser certero, aún cuando no haya verificabilidad empírica, los individuos harán realidad aquello en lo que crean, y ese saber o conocimiento

depositará la fuerza para desplegar y proporcionar a las personas una estructura, que les permita a lo largo de la vida adaptarse o ajustarse de la forma más adecuada a las situaciones diversas y cambiantes que se van experimentando, sean éstas familiares, económicas, políticas, religiosas, etc.

Desde esta perspectiva J.P. Deaconchy, señala como característica fundamental y conceptual que la creencia: "es la no verificabilidad en el orden de la racionalidad empírica y la demostración empírica". Añade a ello, la importancia del medio social, donde la aceptación de una racionalidad que no es racional; es la necesidad de una información no racional. Además, se trata de la verdad. En consecuencia, se trata de un proceso cognitivo socialmente regulado por un sistema social. (Deaconchy J.P.; cit. por Luzma Javiades, trabajo inédito UNAM).

De esta manera, la importancia de las creencias se presenta como un proceso integrador de tradiciones, entendiendo a éstas como el cuerpo de valores, conocimientos que se suministran para hacer frente a situaciones previsibles, repetitivas y en todo caso nuevas; porque no se puede hacer a un lado ese equipo social con el cual los individuos se mueven y defienden en sociedad. Así, las creencias funcionan un papel imperativo que nos dice en qué creer, qué es lo bueno, lo hermoso, lo que está bien y lo que no lo está. Más aún, se atiende a ellas con un sentido dogmático donde no hay poder de discusión; sino más bien, crédito y firme aserción a lo que se establece.

Por lo tanto, las creencias conforman una especie de comunión social, que revela la adhesión de las personas a los valores, rituales y a todo aquello que sea sagrado para una cultura determinada; esto es, los seres humanos instados por significados, sentimientos y emociones arraigadas en sus conciencias se unifican, ejemplo de ello: la identificación con una idea religiosa, patriótica, entrega a una causa ideológica o a dirigentes políticos, lealtad a la nación, el fanatismo a un equipo deportivo.

No obstante, habrá creencias que no compartan todos los individuos -- debido a la inserción social en la que se encuentren, o a los grupos de pertenencia y en general, a la construcción de la realidad que tengan, la cual es -- moldeada por sus experiencias y conjunto de visiones determinadas en el -- proceso de socialización. Al respecto, Milton Rockeach, explica en sus estudios sobre modificación y organización de las creencias que: éstas llegan a -- organizarse en algo como sistemas arquitectónicos que poseen propiedades estructurales, y donde no todas son igualmente importantes para el individuo. Así mismo, destaca que conviven en el pensamiento creencias y des -- creencias, lo que significa que las personas tienen convicciones en algo (por -- ejemplo: se cree en la omnipotencia de una idea, religiosa, política, social...), y aquello que niegue a ese algo no lo desochará propiamente dicho; sino por el contrario, lo que niegue su convicción dotará de fuerza y afirmación su creencia. De este modo, se construye un dualismo que separa, pero que a la vez -- implica y produce lo uno y lo otro.

Finalmente Rockeach, presenta una organización de creencias que varía -- en profundidad y que se forma como resultado de vivir en la naturaleza y en la sociedad. De esta manera, afirma que las creencias varían en una dimensión centro-periferia:

1. Entre más central, o primitiva sea la creencia más resistente al cambio. Considerando como primitivas aquellas que no se cuestionan y se dan por sabidas, apoyadas en un consenso social.
2. Región intermedia, se refiere a las creencias que una persona tiene acerca de la autoridad. Las autoridades son Intermediarios a quienes se acude por información para que se complemente lo que se puede obtener por sí mismo.
3. Creencias periféricas, con ellas se identifica la posición ideológica de una

persona en favor o no en relación con algo. De allí que mediante esas -- ideologías se proporcione un sentido de identidad grupal.

En relación con lo anterior se concluye que conforme el niño crece aprende que hay ciertas creencias que virtualmente todos creen, otras que sólo son verdad para él aunque nadie más crea en ellas y otras creencias respecto a las cuales todos difieren. (Rockeach; 1971, cit. por Luzma Javledes; 1993, -- trabajo inédito UNAM).

Para concluir, el análisis de creencias con el proceso de representación, -- tiene que tomar en cuenta que, el tener un objeto o situación objetiva por existentes quiere decir justamente estar predispuesto a que la relación con el mundo esté determinada por ese objeto o situación objetiva, y que para -- crear en algo es necesario que de algún modo se haya aprehendido el objeto o situación objetiva creídos. En cualquier caso, no se puede creer en nada -- que no haya sido aprehendido en alguna forma y representado en la percep- ción, la memoria, la imaginación o el entendimiento, y si el objeto creído no -- hubiera sido aprehendido no sería justamente objeto de nadie, aunque existiera realmente; en cambio, se puede creer en objetos representados por la imaginación o comprendidos por el entendimiento aunque no existan real- mente.

152948

Por lo anterior, se puede decir que el hombre es un ser social en constan- te convivencia con los demás, y que por medio de la comunicación logra -- expresar sus sentimientos, y es precisamente allí donde se manifiestan y -- conforman las creencias. Así, reconocer la trascendencia social que se es- tablece con los otros, en la recreación de conocimientos, en lo que se resiste -- al cambio, que es la memoria una historia de simbolizaciones que están allí y que se actualizan dando viveza a un conocimiento pasado, significa una --- aproximación para comprender y abordar las visiones que se tenga del mun- do, y ésto es posible al recurrir a herramientas teóricas como son las Repre-

taciones Sociales pues son indiscutiblemente ellas quienes materializan ---  
tenidos y desenmascaran creencias, las cuales dominan de forma imperiosa  
a los sujetos. Sin más que añadir, las Representaciones Sociales ayudan a  
identificar el núcleo de interés en el cual se dirige la atención de esta inves-  
tigación.

## CAPITULO 4. EL ESTUDIO DE LOS ESTEREOTIPOS.

El término estereotipo fue empleado primeramente en sentido metafórico por los psiquiatras, para describir la repetición frecuente y casi mecánica de la misma postura, gesto o frase en desórdenes como la demencia precoz.

En la Psicología Social proplamente dicho, el término estereotipo fue introducido por el periodista norteamericano Walter Lippman en 1920; quien lo uso como una extensión del vocablo originalmente del campo tipográfico, haciendo relación a las imágenes que cada individuo modela para sí de las referencias obtenidas del medio ambiente acerca de determinado objeto. De esta manera, para Lippman el estereotipo consistía en "La imputación de ciertas características a las personas pertenecientes a determinados grupos, a los que se atribuyen determinados aspectos característicos. La categorización, la uniformidad de atribución y las diferencias frecuentes, determinan los marcos esenciales de los estereotipos". (Lippman; 1920, p. 44)

De ahí que se pueda decir que el estereotipo es la asignación generalizada de ciertas características, a un grupo determinado de personas, que en algunas ocasiones son falsas y en otras no.

Sin embargo, otro punto de vista sustentado por Locksley y colaboradores en 1980: desde la perspectiva del juicio afirman que, la creencia estereotipada efectivamente define el valor de la probabilidad previa de las características individuales asociadas estereotípicamente de los miembros de un grupo social.

Irónicamente las predicciones de una teoría estadística normativa y una teoría motivacional coinciden: hacia la extensión de que una influencia este -

reotipada es subjetivamente aceptada como verdadera; ello afectará los juicios individuales de los miembros de un grupo social estereotipado. Pensando que desde una perspectiva cognitiva los estereotipos sociales son instancias de una clase general de eventos cognitivos llamados probabilidades previas.

Es factible señalar que los estereotipos no son universales, sino que más bien son un fenómeno cultural. Dos individuos que comparten una misma cultura, tendrán un estereotipo similar de alguna **categoría** de personas; el cual no será necesariamente válido para otro individuo perteneciente a otra cultura diferente.

Cuando nos encontramos frente a un grupo de personas, generalmente sólo poseemos información categórica de éstas; únicamente sabemos, por ejemplo, que algún miembro de ese grupo es estudiante, obrero, ganadero o maestro. Sin otra clase de información sobre la persona; tal conocimiento afecta la evaluación de la misma. Estas categorías personales ocupan un sitio fundamental en las interacciones de cada persona. De este modo, si el objetivo de interés es la evaluación la categoría personal por lo general, se considera un estereotipo social; si lo importante es la interacción, la categoría se considera un rol social (Secord y Backman; 1978, p. 20)

Por otro lado, los estereotipos son estudiados bajo una aproximación social, la cual postula que cuando una persona crea un estereotipo, primero identifica una categoría de individuos con ciertos atributos (por ejemplo, sacerdotes o políticos), luego está de acuerdo en atribuir una serie de rasgos o características a esa categoría de individuos, y por último, atribuye esas características a cualquier persona que pertenezca a esa categoría; así las etapas en la creación de éstos, de acuerdo con Secord y Backman, son:

a) Identificación de una categoría de personas. El grupo social escoge ciertas características para identificar a varias categorías de personas y desprecia otras. Estas categorías pueden ser demográficas (ejemplo, el sexo, la edad, etc.), y pueden estar relacionadas con la participación en un grupo u organización o pueden basarse en ciertos patrones de comportamiento.

b) Consenso en los rasgos atribuidos. Cuando un grupo de personas tiene un estereotipo, generalmente están de acuerdo respecto a los atributos que identifican la categoría de los sujetos estereotipados, y sobre las características que tienen.

c) Generalización de la categoría. Una propiedad especial en la asignación de estereotipos es que si una persona pertenece a una categoría, esa es razón suficiente para que se le juzgue poseedora de los atributos pertenecientes a ella.

Dado lo anterior, se muestra que los estereotipos son generalizaciones exageradamente simplistas y rígidas que abarcan a un gran número de personas o a un grupo de ellas; lo cual implica una categoría, es decir, de la elaboración de categorías se derivan los estereotipos, los cuales pueden tener connotaciones positivas o negativas, según sea el caso.

## CAPITULO 5. COMO SE ADQUIERE EL PREJUICIO.

La palabra prejuicio, derivada del latín *praejudicium*, ha sufrido, como la mayoría de las palabras, un cambio en su significado desde el período clásico. Existen tres etapas en esa transformación:

a) Para los antiguos, *praejudicium* quería decir precedente o sea un juicio que se basa en decisiones y experiencias previas.

b) Más tarde, el término adquirió en inglés la significación de juicio formado antes del debido examen y consideración de los hechos: un juicio prematuro o apresurado.

c) Finalmente, el término también adquirió su matiz emocional actual, aludiendo al estado de ánimo favorable o desfavorable que acompaña a este juicio previo y sin fundamentos.

Esto es lo que etimológicamente ha venido significando la palabra prejuicio; sin embargo, el prejuicio ha ido evolucionando de tal forma que se han construido varias definiciones. Para este estudio se utiliza la definición de Gordon Allport, la cual establece que: "El prejuicio es una antipatía que se apoya en una generalización imperfecta o inflexible. Puede sentirse o expresarse universalmente". (Allport G.; 1971, p. 13)

Ahora bien, para que exista una adecuada definición del prejuicio debe tener dos factores esenciales: tiene que haber una actitud favorable o desfavorable y debe estar vinculada a una creencia excesivamente generalizada y por lo tanto errónea. De las modernas investigaciones se desprende que la gente demuestra un alto grado de actitudes hostiles en un test para de-

terminar prejuicios, también evidencia creer en alto grado que los grupos -- contra los cuales ellos alimentan prejuicios poseen muchas características objetales.

En suma, el prejuicio es una tendencia interior a reaccionar ante las personas en función del grupo al que pertenezcan, es una opinión previa, rígida y emocional, que infunde al sujeto la creencia de que ya sabe todo lo que se refiere a otra persona en cuanto su pertenencia a un grupo simbólicamente importante. Tal tendencia puede expresarse o no en un comportamiento -- discriminatorio, según el papel que el individuo que la experimenta desempeñe en la sociedad, lo que hagan y digan quienes les rodean, lo que crea que -- ganará o perderá con la discriminación y otros factores análogos.

### **5.1 Consideración final al estudio de los estereotipos y prejuicios en la Representación Social.**

"mientras los prejuicios son actitudes con un gran cuadro de expresión, los estereotipos se manifiestan por lo general en las conductas verbales. Si el estereotipo se caracteriza por su uniformidad, el prejuicio posee un carácter de apreciación más extenso, que integra un conjunto de estereotipos diversos relativos a la raza, al sexo, a la religión o a una determinada clase social. En definitiva, el prejuicio expresa el carácter estructural de las representaciones sociales, mientras los estereotipos se referirían a su carácter funcional". (Fischer; 1990, p. 106).

Con lo anterior, se muestra que dentro de las representaciones sociales se encuentran los estereotipos, donde intervienen un conjunto de procesos como la percepción, atribución, categorización y actitudes; los cuales dan lugar a los prejuicios ya sea con una función negativa (principalmente) o po-

sitiva.

Tanto los prejuicios como los estereotipos constituyen un sistema de regulación social, en la medida en que las esquematizaciones que hacen ayudan a los individuos a formarse una idea de las cosas o situaciones y a realizar elecciones sin demasiados riesgos.

Por otro lado, según Fischer: "El estereotipo constituye un importante mecanismo de mantenimiento del prejuicio y, por ello, ambos aseguran una función esencial de discriminación. Los psicólogos sociales se han interesado sobre todo por los efectos psicológicos que van unidos a procesos desiguales a nivel social, educativo o económico. La función discriminativa se manifiesta en primer lugar, por una modificación de la imagen de sí mismo". (Fischer, 1990, p. 110).

Si bien es cierto que tanto los prejuicios como los estereotipos se encuentran íntimamente vinculados con apreciaciones y sentimientos negativos o positivos, también lo es el que se relacionen con la discriminación, siendo ésta una conducta viciada en contra o a favor de una persona o grupo; con base en la pertenencia a un grupo y no en los méritos o defectos del individuo, esto es, porque ya ha sido categorizada para formar parte de los estereotipos y éstos a su vez del prejuicio.

## CAPITULO 6. LA CONQUISTA, PREAMBULO DE LA DISCRIMINACION RACIAL EN MEXICO.

Una de las primeras explicaciones que subyacen a la discriminación racial, encuentra sus orígenes en la conquista de América. Ya que desde el arribo de los hombres conquistadores, la población natural de América se transformó de manera crucial.

Al principio, las ciudades del nuevo mundo mantenían claramente a dos razas, a los españoles y a los diferentes grupos indígenas, dos razas notablemente antagonistas; pues la conquista va siempre unida con una acentuación de la distancia social entre señor y dependiente.

Poco a poco, surge un proceso de meztizaje, debido a que a la Nueva España llegan grupos humanos como blancos y negros; los cuales ocasionarían al paso de un corto tiempo, el origen a nuevos tipos físicos, perfectamente adaptados al ambiente en que nacían. De esta manera, la diferencia entre los tres elementos fundamentales: **blanco, indio y negro**, fue desapareciendo, ya que se fusionaron. Así entonces, surge una nueva raza que se encontraría tremendamente matizada por los participantes de este proceso biológico de reproducción.

Por tal hecho surgieron también una serie de clasificaciones como las siguientes: los hijos de los españoles y españolas eran los criollos y esta categoría no podía tomarse como una casta, era considerada de privilegio. En cuanto al hijo del español con una india se llamaba mestizo o coyote; de mestizo y española se originaba un castizo, de éste último con una española se obtenía un español. De un español con negra se obtenía un mulato; de --

mulato con española, un morisco. Y finalmente el salta-atrás tenía caracteres de negro a pesar de proceder de una familia blanca y era considerado una casta inferior que originaba una complicada red de posibilidades de mestizaje.

Por lo anterior, y de acuerdo con Lipschutz (1975): "La voz raza es un instrumento lingüístico para insistir en el abismo entre los grupos así clasificados, y para atribuir a cada uno de estos grupos su papel en la vida de la sociedad, en acuerdo con los intereses de aquel grupo humano que ostenta el poder en el momento dado".

Como se acaba de ver, la discriminación forma parte de toda ideología clasista, donde existen razas "superiores" e "inferiores" y en las que un grupo estará siempre al servicio absoluto y total de los "intereses creados" de otro grupo que impuso supremacía a raíz de un encuentro bélico. Se trata entonces de una determinación de orden económica y política.

En general, lo interesante que se encuentra en estos acontecimientos es que: hay en la colonia, y a través de siglos un movimiento continuo de indio a blanco; es decir, la barrera interpuesta entre los dos colores donde para el indio el blanco significa ascenso social y para el blanco, el indio significa descenso social. Indudablemente, esta investigación está orientada a buscar el porqué de esta actitud donde: "basta ser blanco, para tenerse por felices y gozar de esta preferencia".

## CAPITULO 7. METODOLOGIA.

### 7.1 Definición de términos.

Entendemos por:

**Representación Social:** Como un modo de organizar nuestro conocimiento de la realidad, que está construída socialmente. Este conocimiento se elabora a partir de nuestros propios códigos de interpretación, culturalmente marcados y en este sentido constituye en sí un fenómeno social.

**Morano:** (del lat. *morus*, negro). Dícese del color obscuro que tira a negro. Serán entonces, aquellas personas que tengan la tez muy oscura.

**Blanco:** m. y f. Persona blanca, pero de la plebe o que tiene rasgos extraños a la raza de ese color.

Se considerarán así, a las personas con un tono de piel muy claro.

152948

## 7.2 Planteamiento del problema.

El problema que se investigará es el siguiente:  
¿Cuál es la representación social que tiene la gente ante las tonalidades de piel: moreno y blanco?

## 7.3 Objetivos.

### OBJETIVO GENERAL:

- Conocer la representación social que tiene la gente ante las tonalidades de piel: morano y blanco.

### OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Interpretar la valoración social que se le asigna a la gente por tener piel blanca o morena.
- Encontrar las características que se le atribuyen a las personas de acuerdo al color de la piel.
- Identificar los estereotipos y prejuicios que se encuentran presentes en la gente de acuerdo a las diferentes tonalidades de piel.

#### **7.4 Preguntas de Investigación.**

Las preguntas de investigación que dirigirán el presente estudio son las siguientes:

- ¿Cómo se ven así mismos en términos de pigmentación de piel y qué importancia le atribuyen?

-¿Cuál es la actitud de las personas ante el color de la piel?

-¿Se define la importancia de la persona a partir del color de la piel?

-¿Cómo se va configurando la expectativa de poseer ciertos rasgos físicos distintos a los propios?

-¿De dónde vienen los modelos estereotipados o dónde conviven y cuál es su dirección y/u orientación?

## **7.5 Hipótesis de Investigación.**

H. La coloración de la piel, es un indicador de la valoración de la personalidad de los individuos.

H. El ser de piel clara implica que se le atribuyan características favorables a las personas.

H. La gente aspira de manera latente o manifiesta a una coloración clara en cuanto a su tipo de piel.

H. El ser una persona de ojos azules, piel blanca y cabello rubio, implica un mayor valor social, es decir, mayor estatus o prestigio.

H. Tanto las personas morenas como blancas asumen que: el ser de piel blanca se asocia a un orden socioeconómico alto.

## 7.6 Tipo de Investigación.

El tipo de Investigación es exploratoria, ésta se lleva a cabo cuando el investigador no tiene una idea específica de lo que quiere investigar; por lo que la realiza para lograr una aproximación al fenómeno, y para ver como se relaciona dicho fenómeno con ciertos eventos que suceden a su alrededor.

Este tipo de investigación se empleará, ya que nos enfrentamos a un problema poco conocido y el cual no se ha investigado previamente.

La finalidad que se persigue con esta Investigación exploratoria; consiste en auxiliarnos tanto para definir más concretamente el problema, como en la manera que debe realizarse el estudio.

Ahora bien, para llevar a cabo este trabajo, se empleará una escala de actitudes tipo Likert y un cuestionario semi-estructurado (Anexo 1), así como un instrumento proyectivo que será presentado al final de esta Investigación (Anexo 2).

## 7.7 Instrumento (piloteo).

El instrumento fue previamente piloteado en un grupo de estudio al azar de 60 personas, de los cuales 30 fueron hombres; 15 blancos y 15 morenos y 30 mujeres; 15 blancas y 15 morenas, ambos trabajadores de oficina y estudiantes universitarios.

A partir de esto las preguntas confusas del cuestionario se modificaron y se precisaron opciones de respuesta. En el caso de la escala se descartaron 3 ítems que menguaban considerablemente la confiabilidad de ésta. Permanecieron en la escala 18 ítems con una confiabilidad de 0.7804 en alfa de Cronbach (Anexo 5).

De este modo, el instrumento final quedó integrado por cuatro partes -- (Anexo 1):

- La primera por instrucciones, datos generales y una pregunta cerrada.
- La segunda por una escala de actitud tipo Likert, que consta de 18 afirmaciones, favorables y desfavorables hacia el objeto psicosocial de estudio, el color de la piel.
- La tercera, por cinco preguntas abiertas y dos cerradas.
- La cuarta, por dos frases incompletas.

### **7.8 Grupo de estudio.**

El grupo de estudio estuvo integrado por 28 sujetos de Pericoapa (14 mujeres; 7 blancas y 7 morenas y 14 hombres; 7 blancos y 7 morenos); ya que ahí se encontraban las personas con las características que se requerían: morenos y blancos. Así que fue elegido de manera no probabilística intencional, tomando en cuenta los siguientes criterios:

- Blancos y morenos.\*
- Mujeres y hombres.

---

\* El color de la piel se designó a partir de tres criterios; dos juicios lo conformaron la percepción de los investigadores y el último la autopercepción de la persona elegida.

## CAPITULO B. ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS.

Los resultados se analizaron en base a porcentajes que se obtuvieron tanto de la escala como del cuestionario.

Al proceder al análisis de los datos obtenidos, se encontró una serie de componentes básicos que contribuyen a comprender el significado de los tonos de piel: moreno y blanco; éstos fueron abstraídos mediante una escala tipo Likert y un cuestionario semi-estructurado.

A continuación y bajo el postulado teórico de la Representación Social, ésta es analizable en varias dimensiones las cuales, según Moscovici, son: **Actitud, Campo representacional e Información.** (Ver. *Supra*, p. 16). Basado en lo anterior se estudiarán los resultados.

En primera instancia la **dimensión actitudinal**. La actitud se define generalmente como la disposición que expresa una respuesta positiva o negativa frente a un objeto de representación; por lo tanto ayuda a explicar las posibles respuestas conductas y reacciones emocionales que poseen las personas.

Es necesario aclarar que una actitud favorable para este estudio será aquella postura en la cual se acepta que el color de la piel constituye un componente diferencial entre las personas y en las relaciones sociales que éstas mantengan. Y por otra parte, la desfavorable, la que muestra una postura de rechazo a la anterior consideración. (Las respuestas de cada una de las afirmaciones, agrupadas en tablas de frecuencias, se encuentran

en el Anexo 6).

En cuanto a los ítems **más significativos** de la escala, se manifestaron las siguientes **actitudes favorables**:

- Con un 57.2 %, se considera que en las escuelas los consentidos siempre -- son los niños "güeritos".
- 46.4 %, manifiesta que los "güeros" tienen más prestigio.
- 75.0 %, manifiesta que las personas morenas dan desconfianza.
- 57.2 %, creen que la gente de piel blanca espera que se le trate bien.
- 78.5 %, les gustaría usar pupilentes de color verde o azul.
- 64.3 %, expresan que las personas que llaman más la atención son las de cabello rubio.
- 46.4 %, manifiesta que la gente "güera" se cree de una raza superior.
- 53.6 %, consideran que en los lugares turísticos a la gente morena siempre la hacen menos.

Ahora bien, entre las actitudes **desfavorables significativas** se encuentra que:

- Un 61.3 %, no consideran importante el color de piel para relacionarse con la demás gente.

- 60.7 %, expresan desacuerdo en que los morenos huelan mal.
- Mientras un 53.6 %, de tener la opción de escoger el color de piel **no** lo cambiarían.
- Finalmente 64.3 %, no están de acuerdo con que la gente morena sea -- tonta.

Con lo anterior se confirma la existencia de actitudes positivas o negativas respecto al reconocimiento de diferencias entre las personas, debido al color de la piel. Por un lado, es evidente señalar que el contenido que tienen las afirmaciones favorables manifiestan un trasfondo con significados interesantes como lo es la identificación de representaciones - estereotípicas hacia las personas de piel blanca; sobre éste cabe recordar que tiene la propiedad de: generalizar en categorías, esto es, una vez que se reconoce alguna categoría en una persona es razón suficiente para que se lo juzgue poseedora de los atributos que ésta conlleva. Así se observa en las respuestas emitidas por los sujetos, donde intervienen las valoraciones de **prestigio, poder y belleza**, principalmente.

Respecto a las actitudes desfavorables, éstas rechazan la importancia que se le confiere al color de las personas lo cual puede ser cierto y válido; sin embargo, puede pensarse también que en esas afirmaciones anteriormente expuestas, las personas experimentan un mayor involucramiento que cuando evaluaron las favorables, pues tienen un vínculo mayor con lo que ellos son: conjunto de valores, juicios y creencias, que revelan componentes emotivo-afectivos inmanentes de ser. A partir de esto se entrevee un falta de coherencia entre una evaluación positiva y negativa, de hecho los porcentajes denotan la sublimación de cualidades de cierto grupo: blancos, y en -- otra posición los porcentajes defienden las cualidades de un grupo distinto: morenos.

Finalmente, cabe señalar que entre estas dos actitudes hay posiciones intermedias las cuales no fueron tomadas en cuenta por su neutralidad ante las afirmaciones, es decir, estadísticamente hablando se concentraban en la opción 3, la cual fue indiferente o indeciso.

A continuación, se presenta el **campo representacional**. El campo de representación como ya se había mencionado (Ver *Supra*, p. 16), nos remite a la idea de imagen, de modelo social, al contenido concreto y limitado que se refiere a un aspecto preciso del objeto de representación. En este sentido, se hace referencia a la percepción que tienen los sujetos de sí mismos como de los demás en términos de color de piel; por ello se analizan algunas preguntas que forman parte del cuestionario, las cuales abordan la importancia del color desde un enfoque social. (Las frecuencias de las preguntas del cuestionario se encuentran en el Anexo 3).

En los resultados obtenidos al respecto se destacó un porcentaje significativo (78.6 %) que manifiesta que el color de la piel no es determinante para poseer un desarrollo laboral satisfactorio. Mientras un porcentaje menor (21.4 %), asumió la importancia del color como una exigencia para poder ingresar a algunos trabajos; conjuntamente se encontró un vínculo de características físicas, color y determinado empleo: "En algunas empresas existe predilección por la gente "güera" ", "A veces el trabajo requiere de cualidades físicas indispensables", "Generalmente las personas que tienen un buen empleo son "güeras" "; en "bancos", "tiendas de prestigio".

152948

Ante esto, se encontró que hay inconformidad y rechazo por la preferencia que existe a la gente por ser blanca (57.1%). Principalmente, los morenos representan su color con un grado de desvalorización dentro de un contexto

social, en el que se encuentra que las subjetividades se convierten en objetivas. Los efectos discriminatorios que se experimentan son reales aunque sean injustos. En relación con la teoría, ésta contribuye a explicar el pensamiento social de lo que significa la pigmentación de la piel permitiendo comprender, que las elaboraciones simbólicas proyectan en las relaciones existentes, conversaciones cotidianas y en todas las prácticas sociales que lleven acabo vínculos de conceptos con la materialización de imágenes concretas.

Por consiguiente, hay una serie de ambivalencias en sus respuestas que obedecen, tal vez a la falta de aceptación de la discriminación hacia un tipo de personas. De este modo, se proclaman las capacidades intelectuales, - de igualdad moral y social que debe prevalecer para cualquier persona; añá-- dese a ésto la descabilldad social Inconsciente que se proyecta en las relaciones de conflicto, sentimientos de opresión, defensa, sumisión y rechazo (60.7 % y 25 %), que ya se explicaba con anterioridad.

De esta manera, el color de piel blanca se asocia con: a) Cargas valorativas positivas; poder, propiedades de superioridad y diferencia, estética que implica simpatía, presencia, aceptación y bienestar; b) Cargas valorativas negativas como: personas arbitrarias, prejuiciosas, depóticas, altaneras, prepotentes, racistas y agresivas.

Mientras que en color de piel morena se asocia con, cargas valorativas negativas: sumisión, desprecio, subestima, conflicto, subordinación, desconfianza, descontento y rechazo.

Lo anterior encuentra fundamento, entre otros factores, en los medios de comunicación, en las experiencias y relaciones cotidianas a que se enfron

tan a cada momento las cuales se encuentran influenciadas por el conjunto de valores que son transmitidos básicamente por la televisión, ya que el 99% de la población obtiene información por medio de esta fuente.

Finalmente, el último proceso mediante el cual Moscovici explica la Representación Social, la **información**. La cual se refiere a la suma de conocimientos poseídos sobre los objetos representados, ésta puede variar tanto en calidad como en cantidad. De este modo, los diversos grupos sociales y las personas que los integran disponen medios de acceso a la información que son muy variables según los diversos objetos. Así, la información que surge de un contacto directo con el objeto, y de las prácticas que uno desarrolla en relación a él, tiene propiedades bastante diferentes de las que representa la información recogida a través de la comunicación social. (Ibañez; 1988, p. 47)

Dicho lo anterior, se observará que en relación a este tópico de información acerca del color de la piel, las personas mantienen un cúmulo de conocimientos similar respecto al tema, es decir, a lo largo de su vida cotidiana han podido reunirlos. (Las frecuencias de las preguntas del cuestionario se encuentran en el Anexo 3).

Se tiene así que las preguntas que configuran la dimensión de "información" respecto al tema tratado fueron las siguientes:

- ¿Cree ud. que haya racismo en México?

A lo cual el 92.9 % de los sujetos afirman que el racismo existe en nuestro país.

- A la pregunta ¿En qué se basa?, respondieron el 46.4 % de los sujetos que en experiencias propias o ajenas que revelan la preferencia por la gente "güe-

ra" y por otro lado el menosprecio por la gente morena, y un 21.4 % se basa en el marginamiento, abuso o maltrato que se le da a la gente indígena.

Otro elemento vinculado a lo anterior, es cuando se dice que existe discriminación hacia a los Indígenas, manifestándolo así el 42.9 % de los sujetos; ya que afirman que es por su color de piel, nivel socioeconómico y cultural.

En cuanto al concepto de racismo, se entiende que la significación de éste atiende principalmente al concepto de: "Es el rechazo o discriminación de unas personas hacia otras por su color de piel"; el 89.3 % de los sujetos se refieren a ello.

Tomando en cuenta que la discriminación ante el color de la piel va ligada con la información que tiene la gente ante el tema; las respuestas anteriores implican que las personas se informan y se representan algo únicamente después de haber tomado posición y en función de ésta, es decir, a través de las relaciones interpersonales que mantienen en la vida cotidiana.

Un elemento relevante en esta dimensión es cuando se pregunta si existe el racismo en nuestro país y la mayoría de las personas responden que sí; -- con ello se infiere que el fenómeno se encuentra presente en cada momento de sus vidas, lo cual los hace tener conocimiento de él y saber su significado.

Haciendo una reflexión de conjunto, se puede decir que la gente posee --- nociones similares respecto a lo que se entiende por racismo y las implica--- ciones que éste tiene dentro de sus relaciones interpersonales.

## CONCLUSIONES

Articulando la extensa gama de elementos que ofrecen las representaciones sociales, éstas nos llevan a comprender la orientación que tienen los individuos dentro de su contexto social. Resulta interesante expresar que progresivamente la investigación fue develando el significado de lo "Moreno y lo Blanco", al principio se tornaba complejo de abordar, posteriormente fue adquiriendo nitidez conceptual a medida que se integraban los resultados. A partir de éstos, se destaca que la Representación Social de lo Moreno y lo Blanco lleva tácitamente la polarización de conceptos. Por lo que, se admite equivocadamente que todas las personas sean idénticas en oportunidades laborales, estéticas y económicas básicamente. Lo que quiere decir, que hay una predilección muy marcada hacia las personas blancas en relación con las morenas; ambos tipos de personas, según el grupo de estudio de la investigación, muestran confrontaciones debido a la connotación que se le da a lo **Moreno (inferioridad)** y a lo **Blanco (mayor prestigio y presencia)**, concepciones que logran impactar ante esta temática y que parecen estar más latentes que manifiestas.

En este sentido, se enfatizan prejuicios y estereotipos con referencia al color de la piel. Los primeros, pensando sin fundamento mal de los Morenos; y los segundos, valorando con recelo la apariencia de los Blancos.

Lo anterior retoma mayor coherencia, en el instrumento proyectivo aplicado; donde al formar categorías de personas y objetos, las identidades de los grupos se definen más claramente. Se encontró así, que las categorías son cerradas, estáticas e inmediatas, pero no monolíticas. Recordando un

poco lo que establece el estudio de las creencias, éstas conforman un sistema y conjunto de ideas y de concepciones respecto a su realidad, que conviven, se entremezclan de forma contradictoria y muchas de las veces -- irracionalmente; es decir tienen como propiedad la ambigüedad, que favorece la posibilidad de que cada persona forme sus propios criterios. De esta manera, el ordenamiento que se les da a las imágenes, se realiza sin ninguna dificultad obedeciendo a sus patrones de pensamiento, así cada Imagen se asocia con otras y los sujetos proyectan su visión, buscando una configuración; esto es, un status desigual para cada grupo de personas (Morenos y Blancos), como si la respuesta radicara análogamente a un sistema binario, donde las Imágenes se analizan y recortan en base al conjunto de valores, en los que se insiste en separar lo Blanco (poder, estética y mayor prestigio), de lo Moreno (menor valor social, rechazo, subordinación, menor status; es decir, se les reconoce menor prestigio y presencia).

Por lo anterior, las representaciones sociales muestran a través de la actitud, imagen e información la demanda de elementos culturales como -- las creencias; las cuales a su vez reflejan el conjunto de valores centrales en los que se establece la sociedad. Dicho en otras palabras, la discriminación puede tener un fuerte componente emocional que lo hace resistente al cambio. Entonces, cómo explicar que existan creencias prejuiciosas. En un primer acercamiento la discriminación racial, en nuestra sociedad puede en --- contrar su origen en un marco histórico, como es la Colonización de América. Retroatrayendo el origen, se utilizan elementos del pasado, se recurre -- a la memoria colectiva de significados que forman parte de nuestra cultura, y se tiene que las diferencias en especial la pigmentación de la piel, los ojos y el color y textura de los cabellos representaban una falacia de un grupo -- ra dominar a otro.

Lo anterior, lleva a reconocer que el régimen Capitalista es generador de ideologías clasistas que legitiman la "superioridad" de un grupo minoritario en base a sus propios intereses; en consecuencia se marca un patrón de comportamientos y líneas de pensamientos consensuados y regulados por las acciones comunes y repetitivas del sistema.

Ante todo, la Investigación pone de manifiesto la discriminación que hay hacia los Morenos; así mismo, la discriminación de los Morenos hacia los Blancos la que disimuladamente demuestra el anhelo de ser como ellos, refleja también la aparente negación a menospreciar su color de piel; así como las asociaciones alabatorias en favor de ese grupo. En definitiva, se señala la existencia de una moral encubierta, subterránea; asimismo una subjetividad llena de hipersensibilidad, que dicta la preferencia inconsciente hacia las personas de piel Blanca.

Por otro lado, es importante tener en cuenta que los medios de comunicación masiva (principalmente la televisión) han contribuido a propalar la imagen idealizada y estereotipada de la gente de color Blanca. Es evidente que a excepción de los comerciales de Solidaridad o de Sector Salud, no existe una correspondencia de los actores televisivos con los noventa millones de la población; generalmente se trata de personas con rasgos distintos a los que poseen la mayoría de los mexicanos.

Los morenos hacen gala de presentación básicamente en mensajes que conllevan una difusión ideológica nacionalista indispensable para la sociedad en su conjunto; sean éstos de prevención social, de participación política, como los que presentó el Instituto Federal Electoral para votar con credencial y fotografía. Cabe señalar además, que los escenarios se encuentran vinculados naturalmente con ambientes y objetos de estratos so ---

### **socioeconómicos bajos.**

En consecuencia se deduce que mediante el manejo tendencioso de las imágenes e información a través de los medios de comunicación se va familiarizando el individuo con imágenes estereotipadas: **Imagen-color**, creando a su vez **modelos de personas-color**. De allí, surgen las redes sociales con sus respectivos significados de lo que es Moreno y lo que es Blanco; así entonces, la sociedad las hace funcionar a través de sus lazos comunicantes, por lo tanto, éstos conceptos de color se encuentran dotados de sentido y orientación para la colectividad de tal manera que se le confiere una vigencia al asunto de la discriminación racial. Al respecto, los datos obtenidos a lo largo de esta investigación arrojan suficiente información para percibir la frecuente hostilidad de los Blancos hacia los Morenos. Este fenómeno, en nuestro presente nos conduce y remite a lo que proviene del pasado, es imprescindible el conjunto simbólico creado y determinado por el contexto histórico que dota de ideas y pensamientos los cuales dan --- fundamento a nuestras acciones. La discriminación trasciende el espacio y el tiempo, presentándose en la actualidad: con los Inmigrantes, principal--- mente de la zona norte del país, así mismo en el área metropolitana y en el interior del país con los Indígenas, a los cuales a pesar de formar parte de nuestra cultura, se les rechaza por su situación socioeconómica y su dialéc--- to.

Vale la pena decir sobre esto último, que la cercanía de México con el po--- tencial vecino, Estados Unidos, aunado con la apertura comercial del Trata--- do de Libre Comercio (TLC), repercute con mayor intensidad el fenómeno de la discriminación que se hace evidente en estos momentos y que --- posiblemente tenga mayores consecuencias en un futuro próximo. Estos elementos, a la vez que ofrecen un desarrollo económico al país generando

mayores fuentes de empleo y por ende beneficios sociales, también plantean incertidumbres al respecto: ¿quiénes tienen mejores empleos y quiénes seguirán ocupándolos? ¿quiénes se encargan de delegar funciones y/o actividades y quiénes asumen éstas?. Mientras por otro lado, se fomentan leyes (Art. 187 anti Inmigrantes, propuesta hecha por el gobernador de California Peter Wilson, 1994), que conllevan políticas racistas las cuales recrudecen el antagonismo de Blancos contra Morenos, de Morenos contra Blancos, y por si ésto fuera poco de Morenos contra Morenos; lo que significa que México tiene como principal enemigo a los mismos mexicanos. Ante todo se exacerba un colonialismo donde los propios Morenos relegan a sus congéneres sean éstos legalizados en países extranjeros, donde la incursión de inmigrantes pone en juego su situación laboral, al ver disminuidos sus ingresos por la oferta de la mano de obra, o bien por los que radican en el país. No sólo se trata de defenderse en términos económicos, sino simbólicamente se aprehenden actitudes, despliegues, conductas constitutivas de personalidades ajenas, pero que poseen el poder, es una condición social impregnada de valor del que se apropian, por lo que el significado de Moreno se reviste así de inferioridad. Esto es, los mexicanos residentes en los Estados Unidos mantienen un estilo de vida diferente al de México, ya que en aquel país el gran uso de la tecnología hace que se obtenga prestigio, por lo cual los mexicanos se apropian de esta ideología y por lo tanto reaccionan en contra de los no legalizados. Se requiere entonces, buscar y fomentar una identidad que logre la aceptación y difundirla socialmente.

En suma, la Representación que se le asigna al significado de "Blanco" y "Moreno" se estructura, según las agrupaciones encontradas en los resultados del instrumento proyectivo, los cuales ordenados en dos grupos fueron, en base a identificación de personas, objetos y/o actividades de ma-

yor o menor prestigio. Es decir, el color de la piel parte como punto de referencia para asignar valor a las personas, apareciendo entonces dos dimensiones: intersubjetiva y económica.

Con lo anterior y dadas las actividades designadas para cada una de las personas (ver Anexo 2); se establece la marcada relación entre **Morenos y objetos de menor prestigio- actividades de menor valor social** y **Blancos con objetos de mayor prestigio- actividades de mayor valor social**. Con ello se evidencia la existencia de una discriminación que se proyecta tanto por los Blancos como por parte de los Morenos.

Finalmente, en base a todo lo anteriormente expuesto se da la pauta para sostener las hipótesis presentadas al inicio de esta investigación. Asimismo, se extiende la importancia de retomar este estudio para analizar con mayor detenimiento y profundidad las dimensiones psicosociales que se gestan a partir de este fenómeno.

## LIMITACIONES

Entre las limitantes que se encontraron para la realización de este estudio, destaca en primera instancia la escasez de información respecto a el tema estudiado. Se revisaron los bancos de datos de el Centro de Información por Computadora de la U.N.A.M. y U.A.M.; aquí solamente se encontró materiales que se referían al prejuicio racial en el extranjero, tal es el caso de los Estados Unidos, los cuales no contenían información en cuanto a México y por consiguiente relaciones entre morenos y blancos, también se consultaron las revistas Nexos, Topodrilo, Tiempo y El Viejo Topo, donde no se hayaron artículos relacionados con el color de la piel.

Otro elemento que obstaculizó el seguimiento de la investigación fue el que no existiera en ese momento en la U.A.M. el paquete estadístico SPSS, por lo que se tuvo que trabajar la confiabilidad del instrumento (del pilotaje) en la U.N.A.M (Depto. Psicología Social).

En cuanto al instrumento proyectivo se refiere, éste tomó bastante tiempo en construirlo ya que en primera instancia los sujetos no aceptaban que se les tomaran fotografías, aún identificándolos y aclarando el objetivo de ellas. Posteriormente, se tuvo que descartar variables que interferían en las fotografías para obtener los resultados deseados. En general se efectuaron cuatro pruebas de fotografías con distintos sujetos, hasta llegar a las óptimas.

Debido a lo expuesto anteriormente, se realizó el estudio de una manera exploratoria y por tanto general.

Por otro lado, es importante mencionar que para posteriores investigaciones es recomendable utilizar como herramientas de recolección de información instrumentos proyectivos; ya que éstos dan mayor posibilidad de obtener respuestas encubiertas u ocultas, referentes a la existencia de una discriminación ante el color de la piel y por consiguiente cómo se representa ésta.

Otro elemento importante a considerar es que esta investigación se-----extienda a grupos más amplios de estudio para constatar la existencia del fenómeno.

## BIBLIOGRAFIA

Allport, Gordon W. **La naturaleza del prejuicio**, tr. por Ricardo Malfé, EUDEBA, Argentina, 1971.

Azuaje, Lucía. **Bolstín de la Asociación Venezolana de Psicología Social (AVEPSO)**, vol. XIV, Caracas Venezuela, diciembre, 1991.

Comas, Juan. **Razas y racismo. Trayectoria y antología**, (Sep-Setentas: 43), SEP, México, D.F., 1972.

De la Rosa, Graciela, Héctor Meza A., José J. Vázquez (Compiladores). **Historia de la psicología social**, vol. I, Cuadernos Universitarios no. 40, -- UAM-I, D CSH, 1ª ed., 1988.

Domingo, Ibañez Gracia. **Programa de publicaciones de material didáctico. Representación Social**, Fac. de Psicología, U.N.A.M., sem-91/2.

**Enciclopedia Autodidáctica Océano**. vol. 7, Océano, 1990.

**Enciclopedia de la psicología y la pedagogía**, vol. 6, Sedmaylids, Madrid, 1980.

→ Farr, Robert M. "Escuelas europeas de psicología social: la investigación de las representaciones sociales en Francia" en **Revista Mexicana de Sociología**, (México, D.F.), XLV:1983, num. 2, abril-junio, pp. 641-656.

Fischer, Gustave N. . **Psicología Social. Conceptos Fundamentales**, tr. de Alfredo Guerra y Alfredo C. , Narcea, S.A. de ediciones, Bordas, Paris, 1990.

Giner, Salvador. **El destino de la libertad**, Espasa Calpe, Madrid, 1987.

↳ Ibañez, Gracia T. . **Ideologías de la vida cotidiana**, cap. 1, Sendai, Barcelona, 1988.

Javiedes, Luz María. **Modificación y organización de las creencias**, Depto. Psicología Social. Fac. Psicología U.N.A.M., dic. 1993. Trabajo inédito.

----- **Organización del sistema de creencias y descreencias**, Depto. Psicología Social. Fac. Psicología U.N.A.M., agosto 1994. Trabajo inédito.

----- **Seminario J. P. Deconchy**, Depto. Psicología Social. Fac. Psicología U.N.A.M., agosto 1994. Trabajo inédito.

Le Bon, Gustave (1895). **Psicología de las masas**, tr. por Alfredo Guerra Miralles, 2ª ed., Morata, Madrid, 1986, pp. 55-112.

Lippman, W. . **The World Outside and picture in our Head. Images on Man**, 1920, p. 44.

Lipschutz, Alejandro. **El problema racial en la conquista de América**, 3ª ed., corr. y aum., S. XXI, México, 1975.

Locksley, Hepburn. "Social Stereotypes and Judgments of Individuals: An Instance on the Base Fallacy", **Journal of Experimental Social Psychology**, vol. 18, 1980, pp. 23-42.

Martínez, Tejada Gustavo. **La Representación Social de la Computación**, TESIS, Facultad de Psicología, U.N.A.M., 1983.

➔ Mauss, Marcel. **Institución y culto. Representaciones colectivas y diversidad de civilizaciones**, cap. I, Obras II, Barral editores, Barcelona, 1971.

➔ Moscovici, Serge. **El psicoanálisis su imagen y su público**, Huamul, Buenos Aires, 1979.

----- **Introducción a la psicología social**, Planeta, Barcelona, 1975.

----- **Psicología Social**, tomo II, Paidós, Barcelona, 1986.

Pick, Susan y Ana Luisa L. . **Cómo investigar en ciencias sociales**, Trillas, México, 1992.

Santamaría, Francisco J. . **Diccionario de Mexicanismos**, 4ª ed., Porrúa, México, 1983.

Secord y Backman. **Psicología Social**, Mc GrawHill, México, 1976, pp. 20-29.

Villoro, Luis. **Crear, Saber, Conocer**, S. XXI, México, 1982.

152948

**ANEXO 1**  
**(Instrumento final)**

## UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

El presente cuestionario, es un estudio sobre la opinión que tiene la gente --  
respecto a la tonalidad de la piel. Es por eso, que requerimos de su colaboración --  
para realizarla y la pedimos que conteste confiadamente; ya que esta información --  
será totalmente confidencial.

EDAD \_\_\_\_\_.

SEXO \_\_\_\_\_.

¿Cuál considera usted que es su color de piel?

- 1) Albino (a).
- 2) Blanco (a).
- 3) Güero (a).
- 4) Moreno (a) claro (a).
- 5) Moreno (a).
- 6) Muy moreno (a).
- 7) Negro (a).

I. A continuación aparecen un conjunto de afirmaciones donde deberá marcar con --  
una "X" la alternativa que más se asemeje a su opinión, a partir de los siguientes --  
criterios:

- 1) Totalmente de acuerdo.
- 2) De acuerdo.
- 3) Indiferente o indeciso.
- 4) En desacuerdo.
- 5) Totalmente en desacuerdo.

1. Los güeros causan admiración.

1      2      3      4      5

2. En las escuelas los consentidos siempre son los niños güertos.

1 2 3 4 5

3. Los Indígenas son rechazados por su color de piel.

1 2 3 4 5

4. Los güeros tienen más prestigio.

1 2 3 4 5

5. Los grupos más perseguidos son los morenos.

1 2 3 4 5

6. Las personas morenas me dan desconfianza.

1 2 3 4 5

7. La gente de piel blanca espera que se le trate bien.

1 2 3 4 5

8. Evito relacionarme con gente que no sea del mismo color de piel al mío.

1 2 3 4 5

9. No me relaciono bien con la gente debido a mi color de piel.

1 2 3 4 5

10. Me gustaría usar pupilentes de color verde o azul.

1 2 3 4 5

11. En las tiendas elegantes atienden mejor a la gente de piel blanca.

1 2 3 4 5

12. Las personas que llaman más la atención son las de cabello rubio.

1 2 3 4 5

- |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 13. Los morenos huelen mal.   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 14. Los hombre prefieren más a las mujeres rubias.                  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 15. Si me dieran a escoger mi color de piel, lo cambiaría.          | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 16. La gente güera se cree de una raza superior.                    | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 17. En lugares turísticos a la gente morena siempre la hacen menos. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 18. La gente morena es tonta.                                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

II. Enseguida, conteste a las siguientes preguntas en forma verdadera y lo más exacta posible.

1. ¿Cree ud. que para conseguir un buen empleo, sea importante cierto tipo de color de piel?

- 1) SI.
- 2) NO.

2. ¿Por qué? \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

3. ¿Qué piensa ud. de que existe mayor predilección por la gente güera? \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

4. ¿Cuáles piensa ud. que son las principales causas por las cuales sufren y son discriminados los indígenas? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

5. ¿Qué entiende ud. por racismo? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

6. ¿Cree ud. que haya racismo en México? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

7. ¿En qué se basa? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

III. Finalmente, se presentan a continuación una serie de oraciones, a las cuales se le pide contestar lo que piensa en el momento de escucharlas.

8. Si yo fuera güero (a) trataría de \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

9. Si yo fuera moreno (a) no dejaría que \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**ii MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACION II**

**ANEXO 2**  
**(Instrumento proyectivo)**

## INSTRUMENTO PROYECTIVO

La elaboración de este instrumento proyectivo tiene la finalidad de obtener información de una manera distinta, ha como se había realizado. Con él se pretende que los sujetos expresen libre y espontáneamente sus creencias, que giran en torno al color de la piel.

### DESCRIPCION.

El instrumento proyectivo se encuentra constituido por cuatro fotografías de personas (dos mujeres; una blanca y una morena y dos hombres; uno blanco y el otro moreno), apareciendo de busto y controlando algunas constantes como vestido (éste fue igual para todos), edad (aproximadamente en un promedio de 18 a 29 años), estética (que los morenos no fueran más "feos" o "guapos" que los blancos).\*\* Además de seis imágenes pertenecientes a objetos y actividades, cada una de éstas concerniente a dimensiones de status social, **categortizándose** todas las imágenes con un **código al reverso** para poder recabar la información acerca de cómo fueron organizadas por cada uno de los sujetos.

---

\*\*Es importante señalar que para llegar a éste criterio de presentación de las fotografías se realizaron cuatro pruebas anteriores con diferentes sujetos, hasta llegar a las que se consideraron útiles para el estudio de la piel. Debido a que elementos como: el vestido y fondo de la fotografía obstruían los propósitos deseados. Finalmente, se redujo la dimensión de cuerpo completo a busto de la persona para que únicamente resaltara su rostro y tonalidad de piel.

La categorización se hizo en base a dos grupos de la siguiente manera:

## **GRUPO 1**

### **Código**

- A1** Persona morena (Hombre).
- A2** Persona morena (Mujer).
- A3** Actividad ocupacional (Señora atendiendo un puesto de antojitos).
- A4** Actividad ocupacional (Concentración de camiones de carga en la Central de Abastos).
- A5\*** Objeto (Automóvil, Volkswagen. Este objeto se distingue con un asterisco, porque se tiene la incertidumbre de que sea asociado a uno u otro grupo).

## **GRUPO 2**

### **Código**

- B1** Persona blanca (Hombre).
- B2** Persona blanca (Mujer).
- B3** Objeto (Automóvil Century).
- B4** Objeto (Un lujoso bar en el interior de una casa).
- B5\*** Objeto (Unidad Habitacional. Se distingue con un asterisco, porque se tiene la incertidumbre de que sea asociado a uno u otro grupo).

## SUJETOS.

Para la aplicación de este instrumento, se eligió un grupo de estudio de manera intencional no probabilístico dentro de las Instalaciones de Ciudad Universitaria, constituido por 28 sujetos (14 mujeres; 7 morenas y 7 blancas y 14 hombres; 7 morenos y 7 blancos). Tomando en consideración los criterios siguientes:

- Morenos y blancos.<sup>\*\*</sup>
- Mujeres y hombres.

---

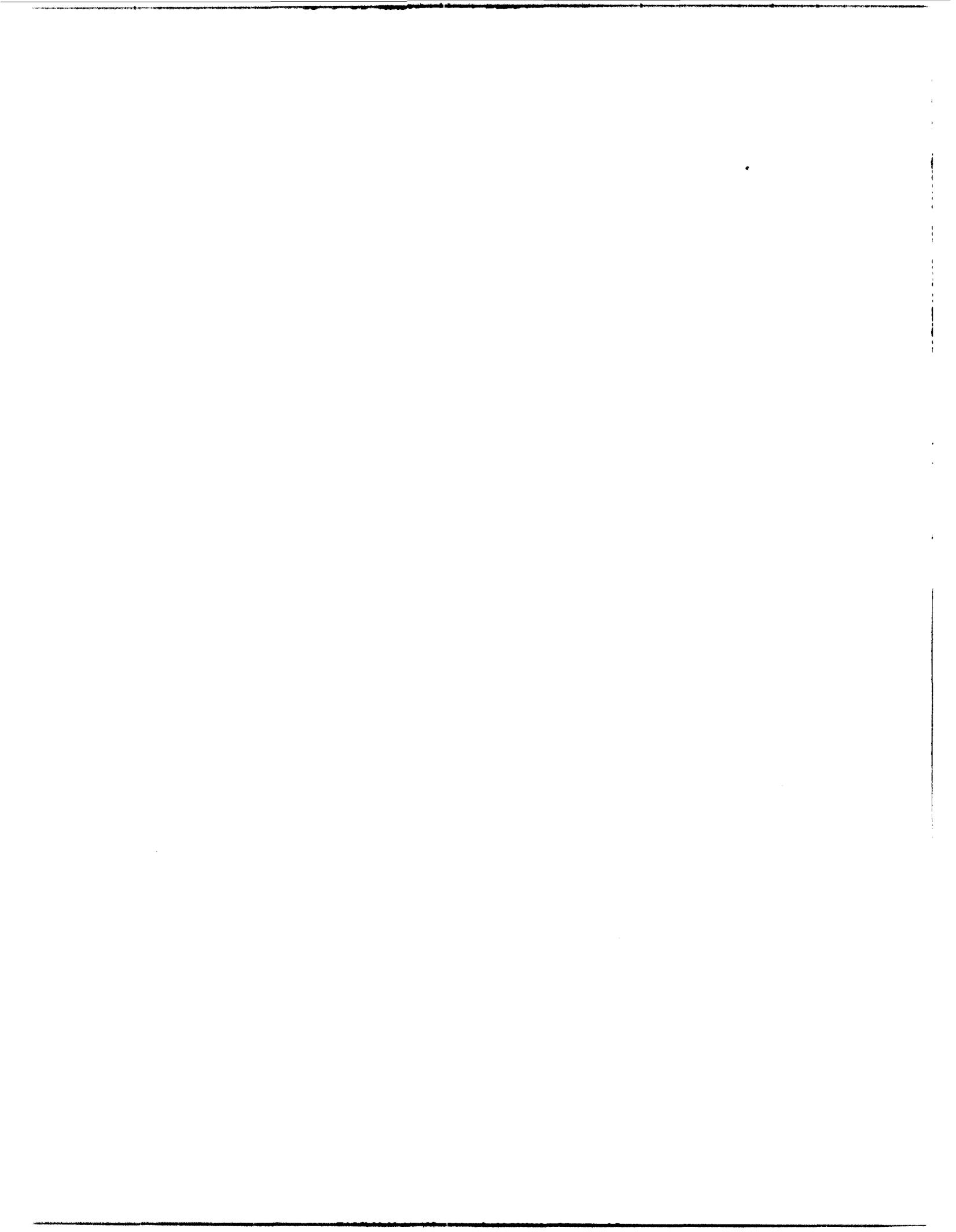
<sup>\*\*</sup>El color de la piel se designó a partir de dos juicios, conformados por la percepción de los investigadores.

## APLICACION.

La forma de aplicación fue de la siguiente manera:

En primera instancia se llegaba con un saludo. "buenos días" o "buenas tardes", y presentándonos: "somos estudiantes de Ciencias Sociales y estamos realizando un estudio de Percepción; por lo que nos gustaría que colaboraras con nosotros ayudándonos a organizar algunas imágenes en dos grupos y relatar una breve historia". Si el sujeto no aceptaba se le daban las gracias y si aceptaba se le mostraban todas las imágenes pegadas en tarjetas blancas e Intercaladas (objeto, persona, actividad; **sin orden alguno** en cuanto a las categorías preestablecidas)(Ver *Supra*). Dándole las siguientes instrucciones:

1. Observa bien todas las tarjetas..., ¿llosto?
2. Ahora vas a organizarlas en dos grupos, de tal manera que puedas contarnos una breve historia, no hay un orden determinado, no hay respuestas correctas o incorrectas, tu puedes organizar como consideres conveniente.
3. Una vez que nos había contado la historia, si el sujeto no decía a qué se dedicaban las personas y cuál era su relación entre ellas, de cada uno de los grupos, se le preguntaba.
4. Finalmente, se le agradecía haber colaborado en el trabajo y se procedía a recoger las tarjetas en el orden en que las fue acomodando para que posteriormente se tomara nota de los códigos de éstas y de la información acerca de las historias.



## RESULTADOS.

### a) Tiempo.

La organización de las tarjetas, el relato de la historia y las preguntas adicionales en cada uno de los sujetos se tomó un tiempo entre 6 y 8 minutos.

### b) Orden de las tarjetas por sujeto.

Para el vaciado de la presentación de las tarjetas por código se utilizó una matriz de ordenamiento que se muestra a continuación:

**COLOR: Moreno.**

**SEXO: Femenino.**

SUJETO	GRUPO	CÓDIGO
		(De acuerdo al orden que le dieron a las tarjetas)
1	1	A1 A2 A3 *A5 A4
	2	B1 B2 B3 *B5 B4
2	1	A2 A1 *A5 A4 A3
	2	B1 B2 B3 *B5 B4

3	1	A2 A1 A4 A3
	2	B2 B1 B3 *A5 *B5 B4
4	1	A1 A2 A4 A3 *A5
	2	B1 B2 B3 B4 *B5
5	1	A1 A2 A3 A4 *B5
	2	B1 B2 B4 B3 *A5
6	1	B2 B4 B3 B1 *A5
	2	A2 A4 A3 A1 *B5
7	1	A1 A2 A3 A4
	2	B2 B1 B4 B3 *A5 *B5

COLOR: Moreno.

SEXO: Masculino.

SUJETO	GRUPO	CÓDIGO
		(De acuerdo al orden que le dieron a las tarjetas)
1	1	B4 *B5 B3 B2 B1
	2	A3 *A5 A4 A2 A1
2	1	A1 A2 A4 A3 *A5
	2	B1 B2 B3 B4 *B5
3	1	A2 A1 A3 A4
	2	B2 B1 B3 *A5 *B5 B4
4	1	*B5 B4 B3 B1 B2
	2	*A5 A3 A4 A2 A1
5	1	B4 *B5 B3 B2 B1
	2	A3 A4 *A5 A1 A2

6	1	B1 B2 B3 B4 *B5
	2	A1 A2 A3 A4 *A5
7	1	A1 A2 B3 *B5 *A5
	2	B1 B2 A3 A4

**COLOR: Blanco.**

**SEXO: Femenino.**

SUJETO	GRUPO	CÓDIGO
		(De acuerdo al orden que le dieron a las tarjetas)
1	1	B1 B2 B3 B4 *B5 *A5
	2	A1 A2 A3 A4
2	1	A1 A2 A3 A4
	2	B2 B1 B3 B4 *B5 *A5
3	1	A2 A1 *A5 A4 A3
	2	B2 B1 *B5 B4 B3

4	1	B2 B4 B3 B1 *A5
	2	A2 A4 A3 A1 *B5
5	1	A1 A2 A3 *A5 A4
	2	B1 B2 B3 *B5 B4
6	1	B2 B1 B3 *A5 B4
	2	A1 A4 A2 A3 *B5
7	1	A2 A1 A4 A3
	2	B1 B2 B3 *A5 *B5 B4

**COLOR: Blanco.**

**SEXO: Masculino.**

SUJETO	GRUPO	CÓDIGO
		(De acuerdo al orden que le dieron a las tarjetas)
1	1	B1 B2 B3 *A5 B4
	2	A1 A2 A3 A4 *B5

2	1	B3 *A5 B1 B2 *B5 B4
	2	A4 A3 A1 A2
3	1	A1 A2 A3 A4 *B5
	2	B1 B2 B3 *A5 B4
4	1	B4 *B5 *A5 B3 B2 B1
	2	A3 A4 A1 A2
5	1	A1 A2 A3 A4 *B5
	2	B2 B1 B3 *A5 B4
6	1	B1 B2 B3 *B5 B4
	2	A1 A2 A3 A4 *A5
7	1	B2 B1 B3 *B5 B4
	2	A2 A1 A3 A4 *A5

### **C) Historias.**

Las historias que relataron los sujetos se basaron en temáticas de **trabajo, posesiones y relaciones afectivas o de parentesco**, entre las personas:

I. De los 28 sujetos, 27 asociaron a las personas morenas con objetos y actividades de un status social menor. 1 sujeto (moreno-masculino) asoció sujetos morenos con blancos, y al grupo donde se encontraba la persona morena (hombre), le incorporó objetos de valor.

II. Dentro de la relación que suponían que existía entre las personas de cada grupo, sólo se resaltan relaciones de:

- Orden afectivo (Novios o Amigos).
- Parentesco (Hermanos o Esposos).

III. En cuanto a las actividades que se le asignaron a cada una de las personas de las fotografías se encuentran las siguientes:

27 sujetos asignaron a los morenos actividades como:

- Comerciante.
- Cargador.
- Vendedor.
- Estudiante.
- Profesor.
- Enfermera.
- Oficinista.
- Empleado.
- Obrero.
- Chofer.

1 sujeto (Moreno-masculino), asignó a los morenos actividades de:

- Licenciado en Administración.
- Licenciado en Economía.

Por otro lado, 27 asignaron a los blancos actividades como:

- Empresario.
- Gerente de ventas.
- Licenciado en Derecho.
- Estudiante de clase social alta.
- Médico.
- Administrador de Empresas.

1 sujeto (Moreno.masculino), asignó a los blancos actividades de:

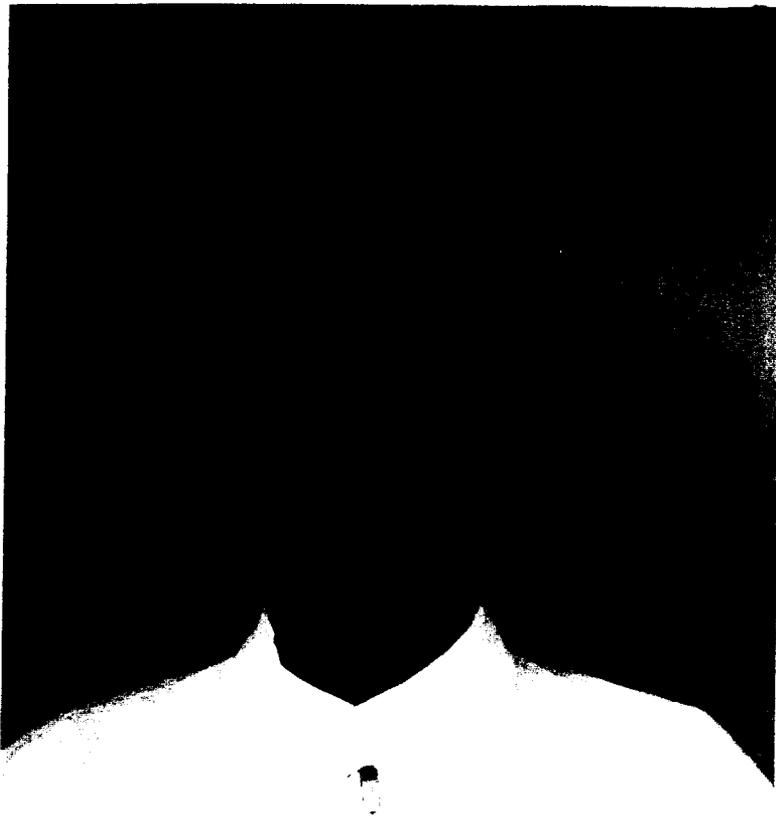
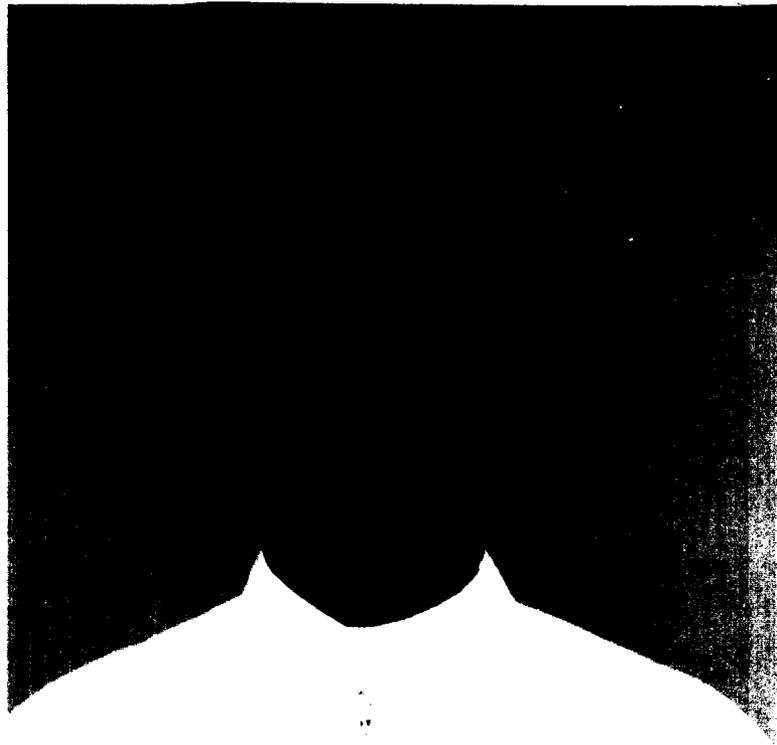
- Oficinista.
- Vendedor.

En suma, las agrupaciones encontradas en los resultados fueron en base a:

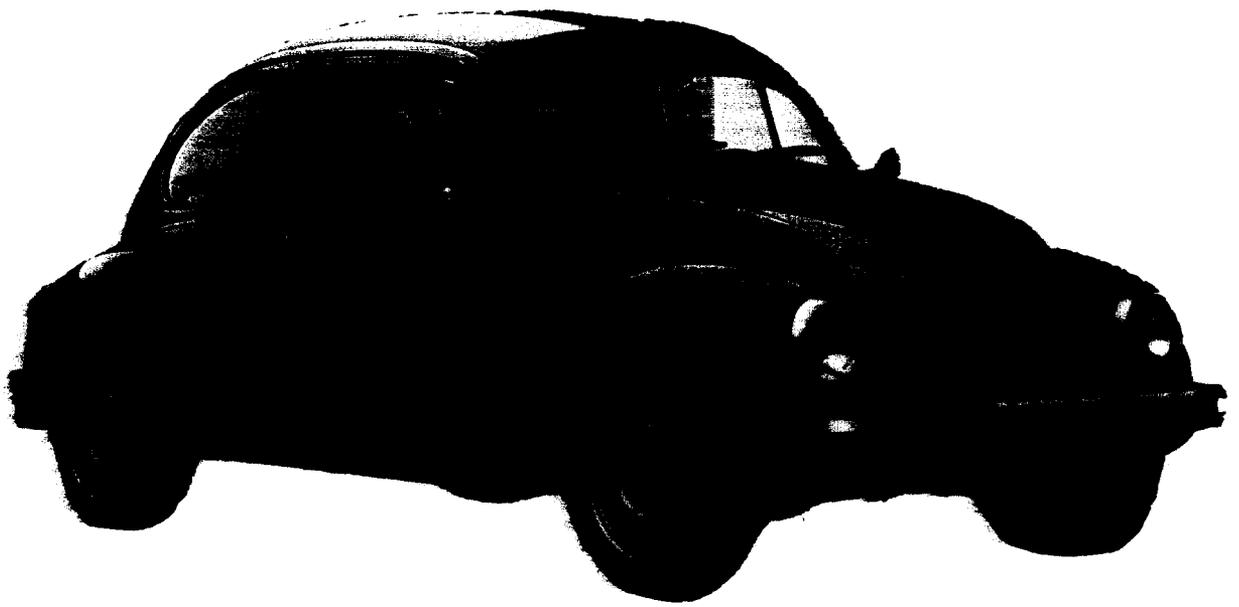
1. **Identificación de personas.** Se organizan las imágenes en jerarquías de importancia. La mayoría de los sujetos identifican **primero personas** (Morenas o Blancas), separándolas inmediatamente, en consecuencia surgen los atributos asociados conjuntamente con una familia de objetos.
2. **Objetos de mayor prestigio.** Dentro de las regularidades encontradas en este aspecto, en 15 ocasiones se presentó que las personas Blancas poseían 2 automóviles, mientras que las Morenas poseían solamente 1 y era el de menor prestigio, 12 ocasiones, y hubo alguien que no le asignó ningún automóvil a los Morenos.
3. **Actividades de menor prestigio.** En cuanto a éstas (La señora que atiende el puesto de antojitos y la concentración de camiones de carga en

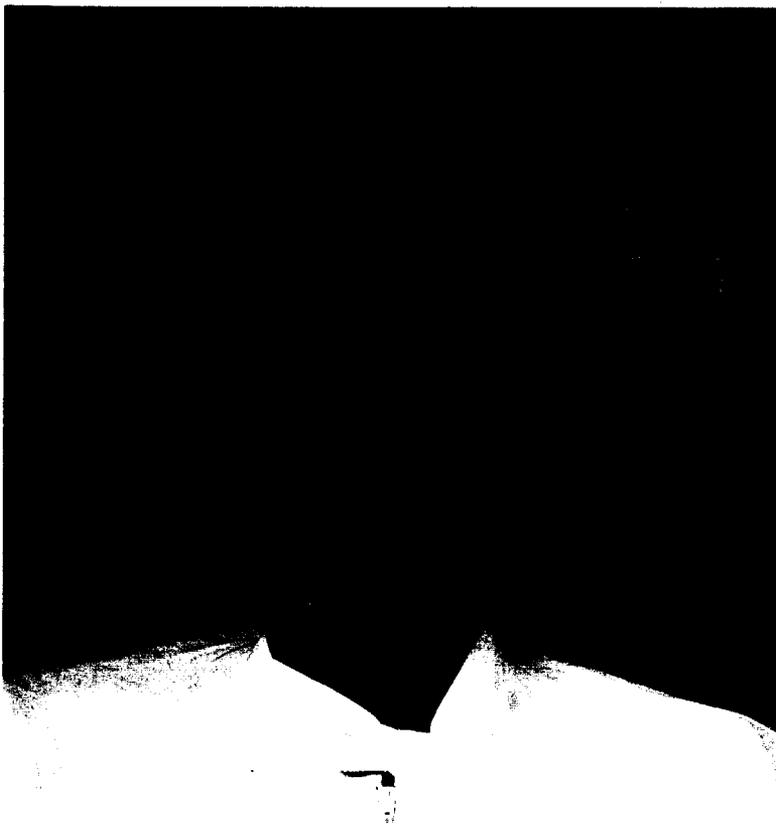
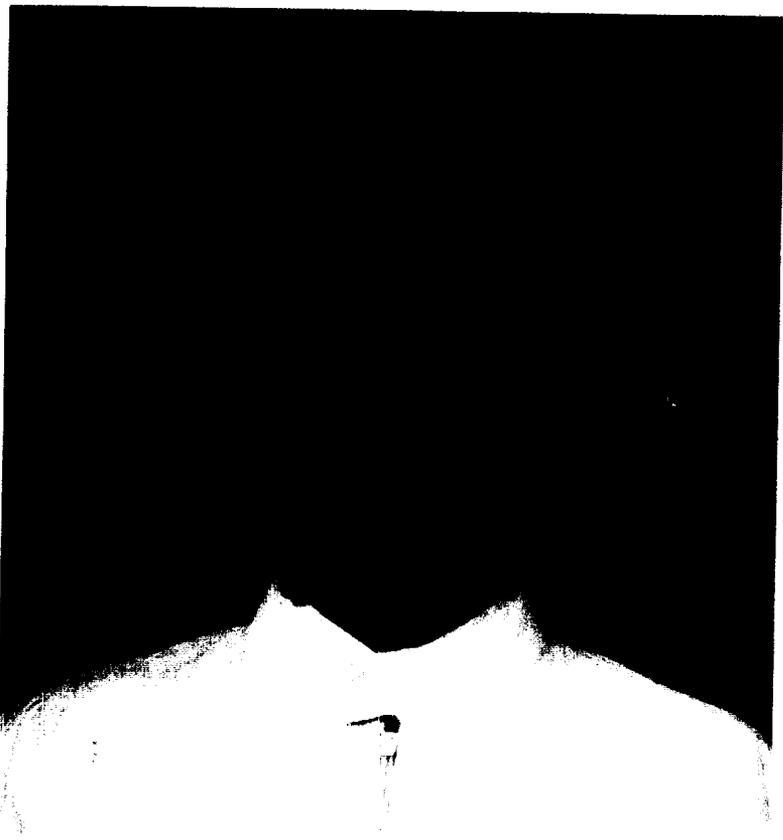
la Central de Abastos), se le asigna en 27 ocasiones a los Morenos y 1 vez para los Blancos.

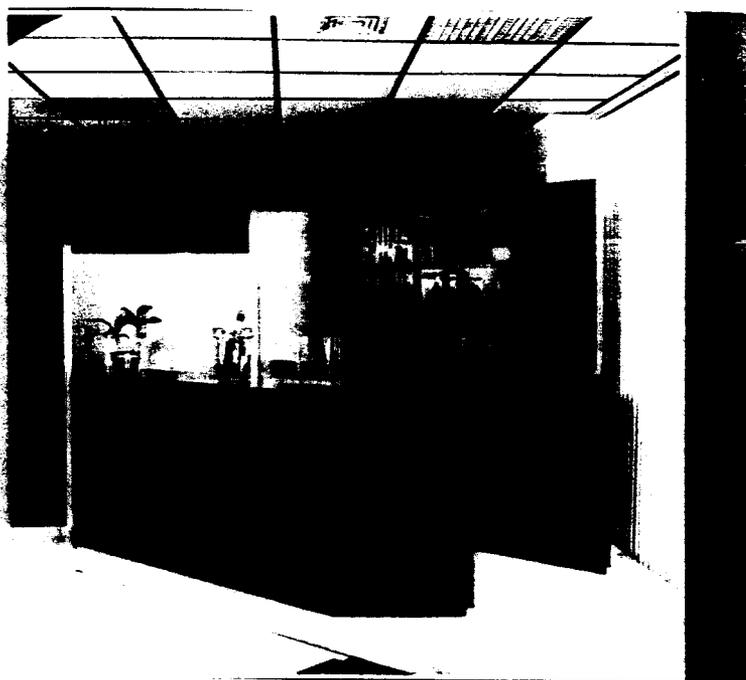
De lo anterior, se derivan tipos de organización homogénea estableciendo una relación que incorpora dentro de una categoría el rol social del individuo. Estas estructuras se conforman de acuerdo a las pautas y valores que poseen y lo que resulta de ellas es una "gestalt"; entendiéndose ésta como una configuración de elementos interrelacionados entre sí, los cuales determinan las relaciones a lo largo de su vida cotidiana.

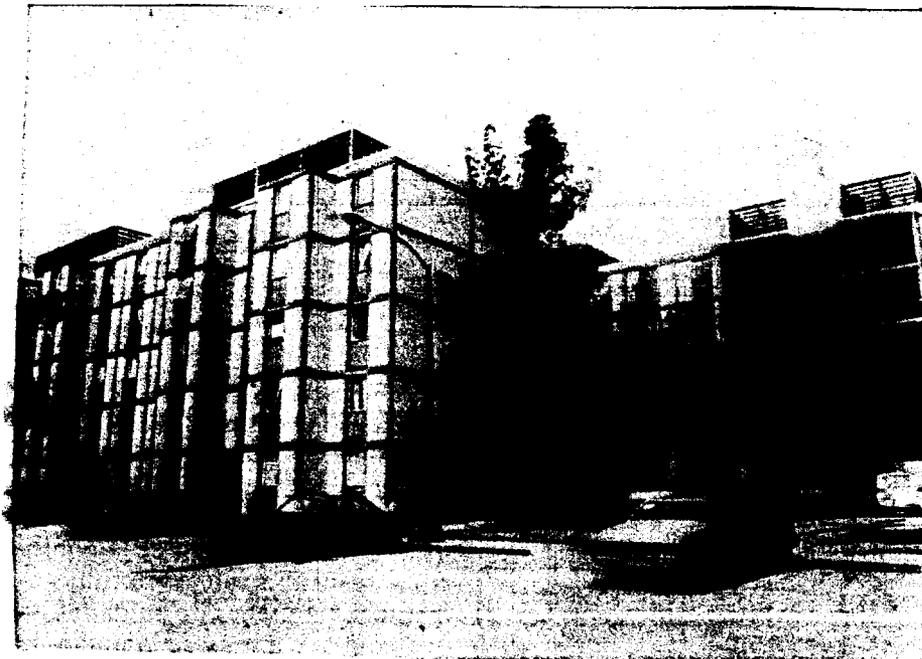












**ANEXO 3**  
**(Frecuencias de las preguntas del cuestionario)**

## FRECUENCIAS DE LAS PREGUNTAS DEL CUESTIONARIO

PREGUNTA 1. ¿Cree ud. que para conseguir un buen empleo sea importante cierto tipo de color de piel?

Código	Frecuencia	%
1*	6	21.4
2*	22	78.6
TOTAL	28	100.0

\*SIGNIFICADO:

1 SI.

2 NO.

PREGUNTA 2. ¿Por qué?.

Código	Frecuencia	%
1*	13	46.4
2*	8	28.6
3*	1	3.6
4*	5	17.9
5*	1	3.6
TOTAL	28	100.0

**\*SIGNIFICADO:**

- 1 El color de la piel no es un determinante fundamental para desempeñar alguna actividad.
- 2 Se requiere Inteligencia, no color de piel o fisonomía.
- 3 México es un país poco racista.
- 4 Algunos tipos de empleos o empresas así lo requieren (Bancos, Medios de comunicación como la T.V.).
- 5 Es una característica física que denota: mayor presentación, Imágen, aceptación.

**PREGUNTA 3. ¿Qué piensa ud. de que existe mayor predilección por la gente güera?**

Código	Frecuencia	%
1*	6	21.4
2*	16	57.1
3*	6	21.4
TOTAL	28	100.0

**\*SIGNIFICADO:**

- 1 Si existe en México debido a los medios de comunicación, a los valores sociales (hablan de experiencias).
- 2 No están de acuerdo que exista.
- 3 No existe, es un absurdo.

**PREGUNTA 4. ¿Cuáles piensa ud. que son las principales causas por las que sufren y son discriminados los Indígenas?**

Código	Frecuencia	%
1*	12	42.9
2*	3	10.7
3*	7	25.0
4*	6	21.4
TOTAL	28	100.0

**\*SIGNIFICADO:**

1 Por su color de piel, nivel socioeconómico y cultural.

2 Básicamente por su cultura.

3 Por su nivel socioeconómico.

4 OTROS:

-Por ser humildes, falta de carácter (son pacíficos).

**PREGUNTA 5. ¿Qué entiende ud. por racismo?**

Código	Frecuencia	%
1*	25	89.3
2*	3	10.7
TOTAL	28	100.0

**\*SIGNIFICADO:**

1 Es el rechazo o discriminación de unas personas hacia otras por el color de la piel.

2 OTROS:

-Sentirse superior a otras personas.

-Rechazo exagerado a las personas de piel oscura.

PREGUNTA 6. ¿Cree ud. que haya racismo en México?.

Código	Frecuencia	%
1*	26	92.9
2*	2	7.1
TOTAL	28	100.0

\*SIGNIFICADO:

1 SI.

2 NO.

PREGUNTA 7. ¿En qué se basa?.

Código	Frecuencia	%
1*	6	21.4
2*	13	46.4
3*	5	17.9
4*	2	7.1
5*	2	7.1
TOTAL	28	100.0

\*SIGNIFICADO:

1 En el marginamiento, abuso o maltrato que se le da a la gente indígena.

2 En experiencias propias o ajenas que revelan la preferencia por la gente güera y por otro lado, el menosprecio por la gente morena.

3 En la influencia extranjera y los medios de comunicación como la T.V., que impulsan la preferencia por las personas de piel clara.

4 Es un concepto mal manejado.

5 No sabe.

PREGUNTA 8. Si yo fuera güero (a) trataría de...

Código	Frecuencia	%
1*	11	39.3
2*	4	14.3
3*	10	35.7
4*	3	10.7
TOTAL	28	100.0

\*SIGNIFICADO:

1 Tener una buena relación con toda la gente no importando el color.

2 Evitar las ideas racistas no discriminando a nadie.

3 OTROS:

-No ser prepotente.

-No ser altanero.

4 No contestó

PREGUNTA 9. Si yo fuera moreno no dejaría que...

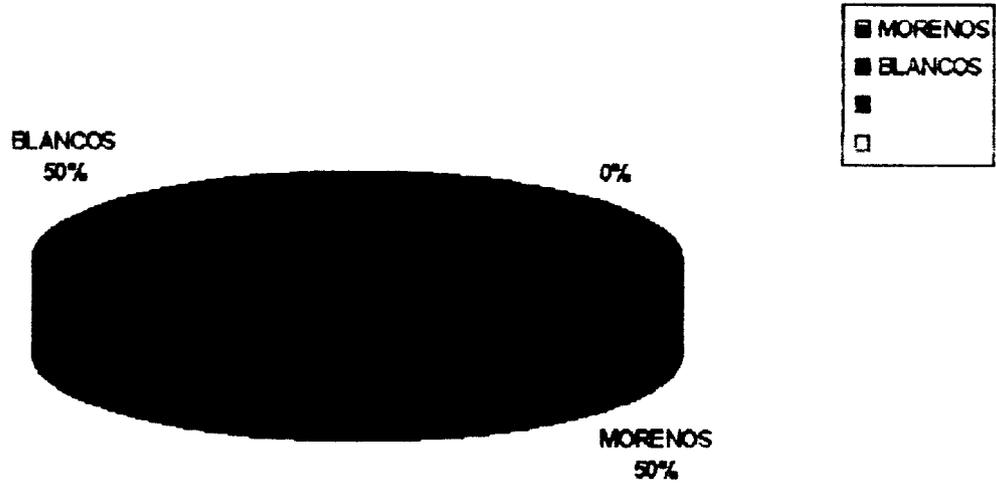
Código	Frecuencia	%
1*	17	60.7
2*	7	25.0
3*	4	14.3
TOTAL	28	100.0

\*SIGNIFICADO:

- 1 Me maltrataran, me dijeran palabras insultantes, me hicieran burla por mi color.
- 2 Me miraran inferior o con menosprecio.
- 3 No contestó.

**ANEXO 4**  
**(Gráficas de frecuencias de color, edad y sexo del grupo de estudio)**

## COLOR

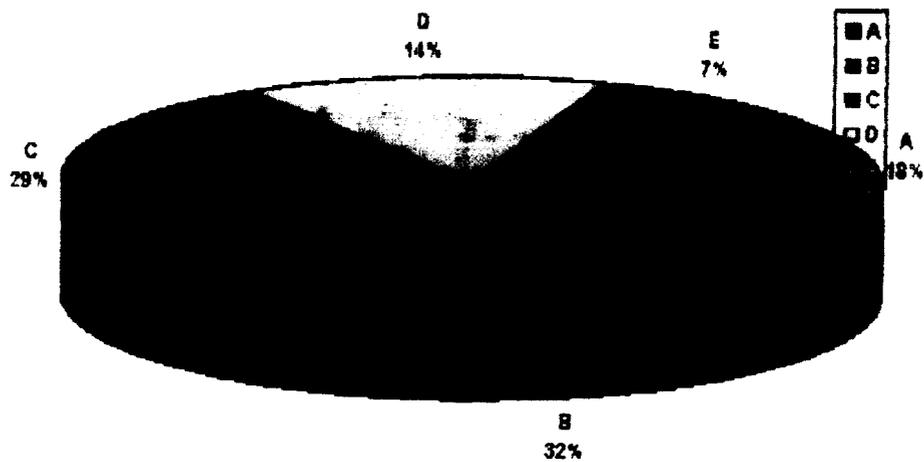


SIGNIFICADO:

MORENOS: 14 SUJETOS

BLANCOS: 14 SUJETOS

## EDAD



### SIGNIFICADO:

A: DE 16 A 18 AÑOS DE EDAD.

B: DE 19 A 21 AÑOS DE EDAD.

C: DE 22 A 24 AÑOS DE EDAD.

D: DE 25 A 27 AÑOS DE EDAD.

E: DE 28 AÑOS DE EDAD EN ADELANTE.

# SEXO



SIGNIFICADO:

FEMENINO: 14 SUJETOS

MASCULINO: 14 SUJETOS

**ANEXO 5**  
**(Confianza de la escala de actitud)**

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (TOTAL)

ITEM-TOTAL STATISTICS

	SCALE MEAN IF ITEM DELETED	SCALE VARIANCE IF ITEM DELETED	CORRECTED ITEM- TOTAL CORRELATION	SQUARED MULTIPLE CORRELATION	ALPHA IF ITEM DELETED
V2	40.7857	78.4709	.4422	.7008	.7727
V3	41.1071	77.2103	.5011	.4650	.7680
V4	40.9286	81.3280	.3030	.6043	.7836
V5	41.1429	79.6825	.4902	.8045	.7704
V6	41.1786	76.9669	.5758	.7759	.7633
V7	41.9286	83.0317	.2875	.7469	.7836
V8	40.3571	77.7937	.4086	.6781	.7756
V9	42.4286	85.5132	.2758	.7033	.7839
V10	42.3929	89.0622	.0670	.6800	.7915
V11	42.2857	92.2116	-.1747	.6745	.8052
V12	40.5357	76.1098	.5303	.8150	.7654
V13	40.1786	76.3743	.5696	.8366	.7630
V14	42.2857	85.5450	.2316	.7247	.7861
V15	41.1071	82.3955	.2811	.6986	.7846
V16	42.0357	84.8505	.2065	.7310	.7886
V17	40.6071	78.6918	.3953	.7892	.7765
V18	40.5357	74.7024	.5669	.7923	.7619
V19	42.5357	84.7024	.5378	.4411	.7769

RELIABILITY COEFFICIENTS 18 ITEMS

ALPHA = .7881

STANDARDIZED ITEM ALPHA = .7804  
=====

**ANEXO 6**  
**(Frecuencias de los ítems de la escala)**

## FRECUENCIAS DE LOS ITEMS DE LA ESCALA

ITEM 1. Los gúeros causan admiración.

	Código	Frecuencia	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	1	8	28.6
DE ACUERDO	2	3	10.7
INDIFERENTE O INDECISO	3	8	28.6
EN DESACUERDO	4	4	14.3
TOTALMENTE EN DESACUERDO	5	5	17.9
TOTAL		28	100.0

ITEM 2. En las escuelas los consentidos siempre son los niños gúertos.

	Código	Frecuencia	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	1	5	17.9
DE ACUERDO	2	11	39.3
INDIFERENTE O INDECISO	3	2	7.1
EN DESACUERDO	4	8	28.6
TOTALMENTE EN DESACUERDO	5	2	7.1
TOTAL		28	100.0

ITEM 3. Los indígonas son rechazados por su color de piel.

	Código	Frecuencia	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	1	4	14.3
DE ACUERDO	2	9	32.1
INDIFERENTE O INDECISO	3	6	21.4
EN DESACUERDO	4	5	17.9
TOTALMENTE EN DESACUERDO	5	4	14.3
TOTAL		28	100.0

ITEM 4. Los güeros tienen más prestigio.

	Código	Frecuencia	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	1	4	14.3
DE ACUERDO	2	9	32.1
INDIFERENTE O INDECISO	3	9	32.1
EN DEASACUERDO	4	6	17.9
TOTALMENTE EN DESACUERDO	5	1	3.6
TOTAL		28	100.0

ITEM 5. Los grupos más perseguidos son los morenos.

	Código	Frecuencia	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	1	6	21.4
DE ACUERDO	2	7	25.0
INDIFERENTE O INDECISO	3	8	28.6
EN DESACUERDO	4	6	21.4
TOTALMENTE EN DESACUERDO	5	1	3.6
TOTAL		28	100.0

ITEM 6. Las personas morenas me dan desconfianza.

	Código	Frecuencia	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	1	15	53.6
DE ACUERDO	2	6	21.4
INDIFERENTE O INDECISO	3	3	10.7
EN DEACUERDO	4	4	14.3
TOTAL		28	100.0

ITEM 7. La gente de piel blanca espera que se le trate bien.

	Código	Frecuencia	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	1	8	28.6
DE ACUERDO	2	8	28.6
INDIFERENTE O INDECISO	3	4	14.3
EN DESACUERDO	4	4	14.3

TOTALMENTE EN DESACUERDO	5	4	14.3
TOTAL	28		100.0

ITEM 8. Evito relacionarme con gente que no sea del mismo color de piel al mío.

	Código	Frecuencia	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	1	1	3.6
DE ACUERDO	2	2	7.1
INDIFERENTE O INDECISO	3	3	10.7
EN DESACUERDO	4	22	78.6
TOTAL		28	100.0

ITEM 9. No me relaciono bien con la gente debido a mi color de piel.

	Código	Frecuencia	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	1	7	25.0
DE ACUERDO	2	10	36.3
INDIFERENTE O INDECISO	3	3	10.7
EN DESACUERDO	5	8	28.0
TOTAL		28	100.0

ITEM 10. Me gustaría usar pupilentes de color verde o azul.

	Código	Frecuencia	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	1	20	71.4
DE ACUERDO	2	2	7.1
INDIFERENTE O INDECISO	3	6	21.4
TOTAL		28	100.0

ITEM 11. En las tiendas elegante atienden mejor a la gente de piel blanca.

	Código	Frecuencia	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	1	4	14.3
DE ACUERDO	2	4	14.3
INDIFERENTE O INDECISO	3	6	21.4
EN DESACUERDO	4	9	32.1

TOTALMENTE EN DESACUERDO	5	5	17.9
TOTAL		28	100.0

ITEM 12. Las personas que llaman más la atención son las de cabello rubio.

	Código	Frecuencia	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	1	7	25.0
DE ACUERDO	2	11	39.3
INDIFERENTE O INDECISO	3	4	14.3
EN DESACUERDO	4	4	14.3
TOTALMENTE EN DESACUERDO	5	2	7.1
TOTAL		28	100.0

ITEM 13. Los morenos huelen mal.

	Código	Frecuencia	%
DE ACUERDO	2	2	7.1
INDIFERENTE O INDECISO	3	9	32.1
EN DESACUERDO	4	7	25.0
TOTALMENTE EN DESACUERDO	5	10	35.7
TOTAL		28	100.0

ITEM 14. Los hombres prefieren más a las mujeres rubias.

	Código	Frecuencia	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	1	6	21.4
DE ACUERDO	2	7	25.0
INDIFERENTE O INDECISO	3	6	21.4
EN DESACUERDO	4	8	28.6
TOTALMENTE EN DESACUERDO	5	1	3.6
TOTAL		28	100.0

ITEM 15. Si me dieran a escoger mi color de piel, lo cambiaría.

	Código	Frecuencia	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	1	3	10.7
DE ACUERDO	2	7	25.0
INDIFERENTE O INDECISO	3	6	17.9
EN DESACUERDO	4	3	10.7

TOTALMENTE EN DESACUERDO	5	10	35.7
TOTAL		28	100.0

ITEM 16. La gente güera se cree de una raza superior.

	Código	Frecuencia	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	1	6	21.4
DE ACUERDO	2	7	25.0
INDIFERENTE O INDECISO	3	4	14.3
EN DESACUERDO	4	6	21.4
TOTALMENTE EN DESACUERDO	5	3	10.7
TOTAL		28	100.0

ITEM 17. En lugares turísticos a la gente morena siempre la hacen menos.

	Código	Frecuencia	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	1	5	17.9
DE ACUERDO	2	10	35.7
INDIFERENTE O INDECISO	3	5	17.9
EN DESACUERDO	4	3	10.7
TOTALMENTE EN DESACUERDO	5	5	17.9
TOTAL		28	100.0

ITEM 18. La gente morena es tonta.

	Código	Frecuencia	%
DE ACUERDO	2	3	10.7
INDIFERENTE O INDECISO	3	7	25.0
EN DESACUERDO	4	3	10.7
TOTALMENTE EN DESACUERDO	5	15	53.6
TOTAL		28	100.0