

# **"La percepción social con base a los estereotipos"**

Preparatoria Ángela Segovia de Serrano (6833)

Número de folio: CIN2016A30076

Autores:

Morales González Dulce Lisset

Rodríguez Mendoza Jessica

Sosa Solís Diego Iván

Tadeo Montoya Mariana Lizeth

Asesores:

M. en E. Ma. Enedina Ruiz Martínez

M. en C. Luis Martín Para Melo

Lic. En A. Ivonne Alejandra Portillo Chávez

Área de conocimiento:

Ciencias Sociales

Disciplina:

Sociología

Tipo de Investigación:

De Campo

San Pedro Barrientos, Tlalnepantla Estado de México

Febrero 2016

## Resumen

La palabra percepción deriva del latín *perceptio*, que se refiere tanto a la acción y consecuencia de *percibir*, es decir tenemos la capacidad de captar y procesar imágenes, sonidos, impresiones, sensaciones del medio que nos rodea para comprender y conocer el mundo, a través de nuestros sentidos.

La percepción social es más de lo que vemos, oímos, sentimos, saboreamos u olemos. Es también el significado que damos a estas sensaciones; la manera en que nuestro cerebro organiza la información que proviene de nuestros sentidos. La percepción social es el estudio de la influencia que tiene la sociedad dentro de la percepción. Gracias a los diferentes estímulos impuestos por la sociedad las respuestas pueden ser diferentes, ya que varían los factores dentro de la percepción social, por ejemplo, las expectativas, las motivaciones, la familia, los amigos, la experiencia, los estereotipos, las impresiones y el mundo que nos rodea en general. Por estereotipos entendemos que es una imagen, idea o modelo a seguir generalmente asociado a un grupo social, que es atribuido a sus conductas, cualidades y habilidades, así como a otras características que lo identifican. Debido al poder de los estereotipos dentro de la percepción social tendemos a juzgar y dejarnos llevar por las primeras impresiones, lo que nos inclina a formar una mala imagen de las personas sin conocerla realmente; los estereotipos tienen un gran impacto consciente o inconscientemente sobre nosotros gracias a la sociedad en general.

## Summary

The word perception derives from the Latin *perceptio* that refers so much to the action and consequence of perceiving, that is to say we have the aptitude to catch and process images, sounds, impressions, sensations of the way that surrounds us to understand and to know the world that through our senses.

The social perception is more than we see, hear, feel, taste or smell. It is also the meaning that we give to these sensations; the way in which our brain organizes the information that comes from our senses. The social perception is the study of the influence that has the society inside the perception. Thanks to the different imposed boosts by the society the answers can be different, since different factors exist inside the social perception, for example, the expectations, the motivations, the family, the friends, the experience, the stereotypes, the impressions and the world that surrounds us in general. For stereotypes we understand that it is an image, idea or model to remain generally associated with a social group, which is attributed to his conducts, qualities and skills, as well as to other characteristics that they identify and that, in general, are immutable. Due to the power of the stereotypes inside the social perception we tend to judge and to leave us to take for the first impressions, which leads us to doing a bad image of the persons to us without knowing her really; the stereotypes have a great consents or unconsciously impact on us thanks to the society in general.

## Introducción

Durante siglos la sociedad ha establecido ciertas reglas y normas que nos 'obligan' a actuar, pensar y decir las cosas 'correctas' y si una persona no cumple con estas reglas implícitas son juzgados, gracias a esto se han impuesto etiquetas y estereotipos que nos hacen pensar inmediatamente en como es el estilo de vida de una persona por el simple hecho de cómo se viste y actúa, creando así prejuicio erróneos de las personas, siendo esto nuestro objeto de estudio en este proyecto.

Esto nos lleva a nuestro **planteamiento del problema** en la que basamos nuestra investigación ¿Qué influencia tendrán los estereotipos en la imagen de una persona y los prejuicios al relacionarnos con ella?

Esta problemática nos llevó a la **hipótesis** de nuestra investigación en la que afirmamos que socialmente hablando los estereotipos tienen un gran impacto en las personas formando así prejuicios erróneos de ellas.

El **objetivo principal** que pretendemos conseguir al final de nuestra investigación es determinar si las personas forman prejuicios de una persona en base a los estereotipos.

**Objetivos específicos:**

- ❖ Determinar qué porcentaje de la población encuestada se deja llevar por los estereotipos.
- ❖ Identificar porque la gente se deja influenciar por los estereotipos formando prejuicios erróneos.
- ❖ Crear conciencia en las personas encuestadas que no es bueno dejarnos influenciar por los estereotipos.

La **justificación** de nuestro proyecto es simplemente conocer y entender que tanto impacto tienen los estereotipos en la sociedad, porque nos dejamos llevar por ellos creando prejuicios de las personas que pueden y/o son incorrectas. Tomamos como iniciativa para realizar esta investigación la siguiente analogía "No juzgues a un libro por su portada, ábrelo, revisa y lee cada una de sus páginas y te aseguro que encontraras cosas que ni imaginabas", con este ejemplo tratamos de hacer conscientes a las personas de que no debemos dejar que los estereotipos nos hagan decidir si queremos relacionarnos con los demás por miedo a lo que la sociedad pueda decir de ti.

Nuestro **sustento teórico** se apoya en la escuela Gestalista, ya que de esta escuela se basa la percepción social puesto que consideran que la percepción no se da como un conjunto de elementos o como una suma de partes, sino que se presenta como una totalidad de formas que se desnaturaliza cuando se intenta analizar.

Debido a esta ideología se puede concluir que las personas al formar su primera impresión reúnen todas las características físicas para formar una sola, en estas impresiones influyen los estereotipos que anteriormente hemos percibido. A

esta percepción final le sumamos los prejuicios que creemos correspondientes. Gracias a los estereotipos y prejuicios creamos el concepto final de la persona de forma errónea la mayor parte del tiempo.

## **Fundamentación Teórica:**

La percepción social es más de lo que vemos, oímos, sentimos, saboreamos u olemos. Es también el significado que damos a estas sensaciones; la manera en que nuestro cerebro organiza la información que proviene de nuestros sentidos.

Los Gestalistas consideran que la percepción no se da como un conjunto de elementos, como una suma de partes, sino que se presenta como una totalidad de formas que se desnaturaliza cuando se intenta analizar.

Lao-Tse dijo que la suma de las partes es diferente del todo. La escuela de Gestalt hizo suyo este postulado con lo que dieron lugar a su nuevo planteamiento sobre la percepción, esto condujo a que cualquier elemento es percibido de manera diferente según el contexto en que se sitúa.

Los principios fundamentales de esta escuela psicológica son:

- El todo domina las partes y constituye la realidad primaria, el dato primero de la psicología.
- El todo no es la suma, ni el producto, ni una simple función de sus partes, sino un campo cuyo carácter depende principalmente de sí mismo.

Los Gestalistas también indican otra manera común de organizar la sensación, dividiéndola en una figura (el objeto sobre el cual enfocamos nuestra atención) y un fondo (el fondo del objeto focalizado). Cuando la relación figura-fondo es ambigua, nuestras percepciones de la figura y el fondo se alteran. Puede elegirse entre dos percepciones distintas del mismo estímulo. Sin embargo, no las podemos ver al mismo tiempo.

## **Percepción social**

La percepción social es el estudio de las influencias sociales sobre la percepción. Hay que tener en cuenta que las mismas cualidades pueden producir impresiones diferentes, ya que interactúan entre sí de forma dinámica.

Las impresiones cuentan con una cierta estructura, donde hay cualidades centrales y cualidades periféricas. Cada parte forma un todo; la omisión o el agregado de una cualidad alteran la percepción global.

En el caso de la percepción de personas, aparecen diversos factores que influyen en la percepción:

- Expectativas acerca del sujeto con que se va a interactuar
- Las motivaciones.
- Las metas.
- La familiaridad.
- La experiencia.

Existen distintos efectos que alteran la percepción social. De acuerdo al valor del estímulo, puede producirse la acentuación perceptiva (cuando el valor de un estímulo es grande, éste se percibe mayor de lo que es) o el efecto halo (si una persona es vista de forma positiva en alguno de sus rasgos, tenderá a verse de forma positiva en otros rasgos).

De acuerdo al significado emotivo del estímulo, puede provocarse la defensa perceptiva (ante estímulos amenazadores) o la perspicacia perceptiva (ante estímulos que pueden satisfacer una necesidad o brindar algún beneficio).

El estereotipo (la asignación de atributos en función de la identidad grupal), el prejuicio (la forma individual de establecer juicios sobre personas o cosas alejados de la percepción social común) y la proyección (el efecto de las propias emociones al evaluar personas o situaciones) también son efectos alteradores de la percepción. Existen diferentes tipos de impresiones:

- Investigación de Asch (perspectiva gestaltista): Asch mantiene que las personas organizamos los estímulos que percibimos como un todo, como una forma. Cada rasgo que percibimos de una persona afecta y se ve afectado por todos los demás, generando una percepción distinta en cada momento, y difícil de predecir. El valor de cada elemento que percibimos puede ser modificado por el contexto. En cada una de las impresiones que nos formamos de las personas no todos los rasgos tienen igual impacto sobre la persona que los percibe. Asch diferencia entre rasgos centrales y secundarios: Rasgos centrales: son guías para dirigir las percepciones. Causan un mayor impacto en el perceptor, y sirven para dar estructura a la impresión que obtenemos de las otras personas. Rasgos secundarios: afirman las percepciones estructuradas por los centrales.

- Modelos para las primeras impresiones:
  - Modelos de tendencia relacional, constructivas o gestálticas: al percibir a unas personas, percibimos un todo; recibimos una primera impresión, esta primera impresión se va formando bajo el contexto en que la percibimos. Todos los elementos se van configurando de una forma única para cada impresión. El resultado final no es la suma de los rasgos, son la impresión final.
  - Modelos de combinación lineal o posición empirista: las personas al momento de percibir organizamos los estímulos recibidos del exterior según una combinación completamente lineal, es decir, los estímulos no cambian el significado, sino que la impresión final será el resultado de sumar, restar y promediar los atributos o rasgos característicos que se han percibido de la persona. Psicólogos han estudiado tres tipos de combinaciones para formar una impresión final:
    - Modelo de suma: se obtiene sumando los rasgos observados.
    - Modelo de promedio: se obtiene según la medida aritmética de los rasgos observados.
    - Media ponderada: se trata de una medida aritmética, pero se añade el peso del contexto.

### **La percepción de la personalidad**

- Teorías implícitas: cada persona tiene características o rasgos de las personas que ocurren conjuntamente o que aparecen unidos.
- Efecto del halo: tendencia a considerar que una persona posee una determinada característica positiva presentará asociadas otras características positivas.
- Generalización estereotipada: trata del proceso según el cual existen determinados rasgos que vienen marcados por el contexto social. Tendencia a percibir a las personas en base a rasgos que según nuestras creencias caracterizan a un determinado grupo o categoría social.



- Analogía proyectiva: fenómeno por el cual percibimos a dos personas semejantes en algún aspecto, las percibimos semejantes en otros rasgos aunque no lo hayamos averiguado.

### **Auto percepción**

La auto percepción no se realiza mediante introspección, sino que para obtener información sobre uno mismo, se recogen señales del exterior. El proceso de auto percepción sigue los mismos mecanismos que el proceso de percepción social: el sujeto percibe sus rasgos de personalidad, sus motivaciones, etc. a través de los productos o señales externas de su comportamiento. Sin embargo existe una leve diferencia entre percepción y autopercepción: la autopercepción presenta una tendencia a obtener conclusiones más favorecedoras. A esto se le llama auto favorecimiento o autopromoción.

### **Estereotipos**

Los estereotipos afectan las percepciones sociales y el comportamiento. Además una vez que las personas que son estereotipadas enfrentan una segunda preocupación: la amenaza de que su comportamiento confirmará un estereotipo negativo lo que puede provocar ansiedad y entorpecer el desempeño en una variedad de tareas.

Los estereotipos son aprendidos a temprana edad, desde los 4,3 e inclusive 2 años de edad. Uno de los principales lugares donde los niños y adultos aprenden de los estereotipos es en los medios de comunicación. Los anuncios, los programas de televisión, las películas y otros están saturados con estereotipos raciales y de género. La publicidad influye en cómo las personas perciben y se relacionan entre sí.

El efecto inmediato de la activación del estereotipo se desvanece luego de unos cuantos minutos, pero aún sin importar la duración del mismo, cada activación posterior refuerza el pensamiento estereotipado. Una vez que se ha activado un estereotipo, éste puede ser reactivado con algo tan sencillo como un desacuerdo con algún miembro del grupo estereotipado, y si es recordado con suficiente frecuencia, puede ser accesible en forma crónica. Por lo tanto, aunque los estereotipos basados en la publicidad pueden parecer inofensivos su efecto acumulativo puede ser sustancioso. También se pueden aprender de la experiencia.

### **Estereotipos perpetuados por sí mismos**

Una vez que los estereotipos son aprendidos estos son perpetuados por sí mismos. Una manera en que esto sucede es cuando las personas experimentan una amenaza estereotípica que disminuye su rendimiento. Los estereotipos también pueden perpetuarse a sí mismos cuando a los individuos estereotipados se les hace sentir cohibidos o inadecuados.

### **Estrategias para reducir los estereotipos**

Los estereotipos se aprenden a una temprana edad y pueden ser muy difíciles de cambiar. Aun cuando las personas se encuentran con un miembro de un grupo estereotipado que no tiene el estereotipo de su grupo, generalmente, éste mantiene el estereotipo separándolo en subtipos.

Una de las formas más efectivas para hacer esto es la empatía. Al tomar la misma perspectiva de los miembros del grupo externo y al ver el mundo "a través de los ojos de estas personas", las preferencias en el grupo interno y la accesibilidad a estereotipos puede reducirse significativamente, con esta estrategia también se reduce la amenaza del estereotipo y las preferencias implícitas.

### **Personalidad**

Un patrón único de pensamientos, sentimientos y conductas, determinadas por la herencia y por el ambiente, relativamente estables y duraderos que diferencian a cada persona de las demás y que permiten prever su conducta en determinadas situaciones. De esta definición hemos de destacar tres aspectos:

- Singularidad. Aspectos que distinguen a una persona de las demás. La personalidad explica por qué no todos obramos igual en situaciones parecidas. Ejemplo: si uno queda atrapado en un ascensor con otras tres personas, ninguna reaccionará de la misma forma.
- Estabilidad. Tenemos un estilo o forma peculiar de comportarnos a través del tiempo. La estabilidad de la personalidad supone admitir cambios y fluctuaciones en el proceso vital de un individuo, a la vez que consideramos

esas fluctuaciones e inestabilidades como formas superficiales y no profundas del cambio de personalidad.

- **Consistencia.** Así como la estabilidad hace referencia a los cambios en el tiempo, la consistencia analiza las tendencias de comportamiento en diferentes situaciones. Por ejemplo, una mujer puede encontrarse en situaciones diferentes: como médico atendiendo a niños, como esposa al interactuar con su pareja y como madre al criar a sus hijos; en todas ellas se muestra cálida, solícita. La estabilidad siempre implica consistencia, y la consistencia, estabilidad: una persona consistente habitualmente, a lo largo de su vida tenderá a ser estable.

Es evidente que las personalidades no son nunca estables ni absolutamente consistentes, pero esperamos que la personalidad de la gente sea relativamente constante de un día a otro y de una situación a otra. Cuanto más estable y consistente es una persona, más fácil resulta poder imaginar qué hará en el futuro, ante una situación nueva, es decir, más fácil resultará predecir su comportamiento. Cuando la conducta de una persona no es estable ni consistente, sospechamos que hay alguna disfunción.

## **Prejuicios**

El prejuicio está determinado en gran medida por un tipo de pensamiento conocido como categórico y suele ser un resultado natural de la forma en que comprendemos el mundo. Cuando pensamos en categorías es fácil que se presente el prejuicio. El primero en hablar de la relación entre pensamiento categórico y prejuicio fue Gordon Allport.

Las personas suelen clasificar las cosas o a las personas como honrados, trabajador, blanco, indio, etc. Por ejemplo en Estados Unidos, por lo menos 75% de los afro-americanos tienen linaje blanco, y 1-5% de los genes llevados por americanos blancos son de ancestros africanos (Davis, 1991). Lo que en términos biológicos ejemplifica una secuencia continua más que una dicotomía. Sin embargo aún hoy en día la gente sigue creyendo en la “pureza de las razas”.

## **Formas sutiles de prejuicio**

Algunos estudios demuestran que el prejuicio es algo normal en los seres humanos y todos podemos presentarlo en algún momento.

Hoy en día cuando ha avanzado la cultura de los derechos civiles es más difícil que las personas expresen abiertamente sus prejuicios pero en los hechos actuar de manera discriminatoria. A este tipo de prejuicio se le conoce como prejuicio sutil. Aparecerá sobre todo cuando las capacidades de las personas que sufren el prejuicio sean ambiguas pero no cuando se observe con claridad sus habilidades.

El prejuicio guía nuestras emociones de manera negativa y nos impide reflexionar de forma neutra sobre personas o grupos. Los prejuicios a veces son culturales, es decir, los hemos adquirido bien a través de los medios de comunicación o por la educación que hemos recibido. En la creación del prejuicio influyen mucho los estereotipos.

La publicidad influencia como las personas perciben y se relacionan entre sí.

## **Metodología de la investigación:**

Nuestra investigación se basó en los siguientes cinco pasos:

1. Se realizó una investigación documental previa para poder determinar en qué sentido de la percepción social queríamos enfocarnos.
2. Una vez que tuvimos claro en que queríamos basar nuestra atención diseñamos una encuesta con la cual pudiéramos obtener los resultados que necesitábamos para nuestra investigación. **(Ver anexo 1)**
3. Se realizó dicha encuesta a una muestra de 100 personas, yendo a lugares públicos más concurridos de la ciudad, al término de cada encuesta se le explico a las persona el propósito de nuestro trabajo para poder crear conciencia en las personas de no dejarse influenciar por los estereotipos, impresiones y prejuicios.

4. Se recabaron los resultados obtenidos en las encuestas y se realizaron gráficas para poder realizar una comparación y un análisis de estos.
5. Se recopiló y organizó toda la información obtenida a lo largo de nuestra investigación para poder realizar nuestras conclusiones acerca de nuestro proyecto.

### **Resultados obtenidos:**

A base de las encuestas podemos saber que las personas a primera estancia se dejan llevar por la imagen de la persona ya que más del 50% respondió haberse dejado llevar por la primera apariencia de una persona esto, así mismo nos dice que la gente se hace la mayoría de las veces un prejuicio sobre otro acerca de cómo es moralmente sin conocerlo. Mientras el otro 40% no se deja llevar tanto por esto ya que este grupo de personas no juzgan tan rápido sin antes conocer a la persona. **(Ver anexo 2, gráfica 1)**

En la segunda gráfica se puede ver que un 27% directamente juzgan mal a un individuo debido a su forma de vestir si es que lleva tatuajes o perforaciones, con esto podemos darnos la idea de cómo un porcentaje de las personas directamente cataloga mal a otros, debido a que la misma sociedad los ha etiquetado de forma en que por llevar esto o usar esto son directamente malos sin siquiera conocerlos.

Mientras que el 4% está un poco desacuerdo con lo anterior y lo etiquetan de manera diferente tal que lo catalogan como buena.

Y el resto 61% de personas pusieron otro ya que está influida pero no tanto como se esperaba ya que se decía que hay que conocer a la persona antes de juzgarlo ya que esta podía tener un buen trabajo o ser bueno directamente aunque esto no fuera cierto directamente. **(Ver anexo 2, gráfica 2)**

En la tercera gráfica se pregunta lo mismo que en la anterior pero esta vez en vez de una persona con tatuajes y perforaciones se les pregunta de una persona que lleva traje en esta podemos observar que tiene mucha similitud con la anterior pero en esta solamente el 4% respondió que era lo contrario de lo que usualmente se piensa de este tipo de personas.

Mientras que el 27% dijo que era buena debido a como la gente los ve ya que por llevar traje se podría percibir que es una persona con un trabajo estable con una familia etc.

Y el de nuevo con el mismo porcentaje se ve como la gente no se influencia mucho de esto ya que dicen que por tener trabajo no necesariamente es una persona honorable por así decirlo no se sabe lo que oculta detrás esta persona acerca de cómo es moralmente y se observa como las personas no se dejan llevar por la apariencia. **(Ver anexo 3, grafica 3)**

En la cuarta pregunta no hay gráfica debido a ser una pregunta abierta y a las diversas respuestas de las personas no se puede graficar pero con respecto a lo dicho anteriormente, se puede decir que las personas no se guían por los prejuicios hechos por los estereotipos al menos no la mayoría ya que hay un porcentaje considerable que todavía se ve influenciado por estos.

Y en la última gráfica se dice si las personas dejan llevar por los prejuicios en esta época que son muy influidos y en esta se puede observar de cómo el 75% de las personas dicen que no se dejan llevar por estos en este porcentaje la casi todas las personas eran mayores de 35 años por lo que se puede decir que tienen más experiencia y por eso no se dejan llevar tan fácil por el aspecto de una persona no importa que tan influenciado este por los estereotipos ya que su experiencia le da otra perspectiva de la gente.

Y el resto 23% puso que si se deja llevar por los prejuicios al ser todos jóvenes de entre 15 a 26 años al ser estos los que perciben más estereotipos debido al internet, a la televisión, etc. estos juzgan más a la gente sin conocerla directamente. **(Ver anexo 3, gráfica 4)**

Con toda la información recopilada anteriormente se puede decir que las personas mayormente influenciadas por los estereotipos son los jóvenes y los adultos jóvenes mientras que las personas mayores que tengan más maduras y más experiencia no se dejan influenciar tan fácilmente por esto.

### **Conclusiones:**

Gracias a las encuestas realizadas por el equipo pudimos saber que la mayoría de las personas adultas no se deja llevar por los estereotipos y prejuicios marcados por la sociedad. La mayoría de las personas encuestadas dijo que no se dejan llevar por la apariencia de las personas por lo tanto no crea un concepto erróneo de estas.

Nuestra hipótesis fue incorrecta ya que los integrantes del equipo afirmamos que las personas se dejan llevar por la apariencia y se basan en los estereotipos y prejuicios sociales para así crear una impresión falsa de las personas.

La mayoría de las personas que entrevistamos fueron adultos, por lo tanto creemos que los jóvenes son los que se enfocan más en los estereotipos ya sea por moda o simplemente por gusto y solo algunas personas ya sean adultos o jóvenes se enfocan en los prejuicios.

Los integrantes del equipo apoyamos la idea de que no todas las personas son lo que aparentan por lo tanto antes de criticar debemos conocer bien a la persona.

La mayoría del tiempo aplicamos los prejuicios y estereotipos inconscientemente y tratamos de que con las encuestas realizadas las personas reflexionen y al ver a una persona por primera vez eviten creer un concepto erróneo de ella basándose en los estereotipos y prejuicios sociales.

### **Fuentes de información:**

- Henríquez, J. (2012). Percepción social: definición, tipos, factores. 13 enero de 2016, de Blogspot Sitio web: <http://psicologiasocialucv.blogspot.mx/2012/09/percepcion-social-definicion-tipos.html>
- Aguilar, J. (2011). Prejuicios, estereotipos y discriminación. 13 enero de 2016, de CONDUCTITLAN Sitio web: [http://www.conductitlan.net/psicologia\\_organizacional/prejuicio\\_estereotipo\\_discriminacion.pdf](http://www.conductitlan.net/psicologia_organizacional/prejuicio_estereotipo_discriminacion.pdf)
- Papalia, D. (1988). La percepción: cómo organiza el cerebro la información sensorial. En Psicología (128,129). México: McGraw-Hill.
- Gisper, C. 1999. La percepción: La Gestalt y la teoría del campo. En Autodidactica océano color (2, 506, 507,508) España: Océano.



## Anexos

### Anexo 1: Encuesta

1. ¿Cuándo ves a una persona por primera vez te dejas llevar por su apariencia y te haces una idea sobre su forma de ser?

A) SI                      B) NO

2. ¿Si ves a una persona tatuada y perforaciones que pensarías sobre ella?

A) ES MALA                      B) ES BUENA                      C) OTRA \_\_\_\_\_

3. ¿Si ves a una persona con traje, que pensarías de esa persona?

A) ES MALA                      B) ES BUENA                      C) OTRA: \_\_\_\_\_

4. ¿Qué opinas sobre los prejuicios?

R: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

5. Al ver a una persona, ¿Te dejas llevar por los prejuicios?

A) SI                      B) NO

**NO TODAS LAS PERSONAS SON LO QUE APARENTAN, ANTES DE CRITICAR DEBEMOS CONOCER BIEN A LAS PERSONAS. LOS PREJUICIOS LOS APLICAMOS INCONSCIENTEMENTE PERO ESO LO PODEMOS CAMBIAR. NO JUZGUES SI NO CONOCES. “CUALQUIERA QUE HAYA DESTRUIDO UN PREJUICIO, UN SOLO PREJUICIO, ES UN BIENHECHOR DE LA HUMANIDAD”**

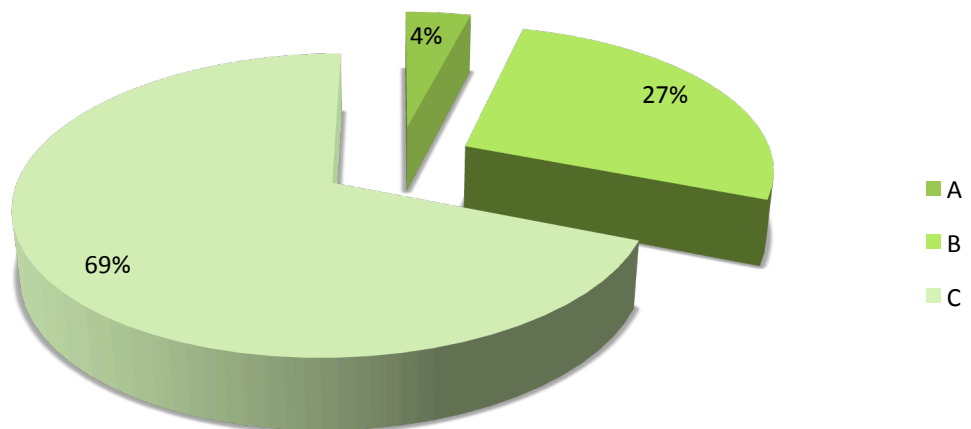
— Nicolás Chamfort

## Anexo 2

### Gráfica 1

### Gráfica 2

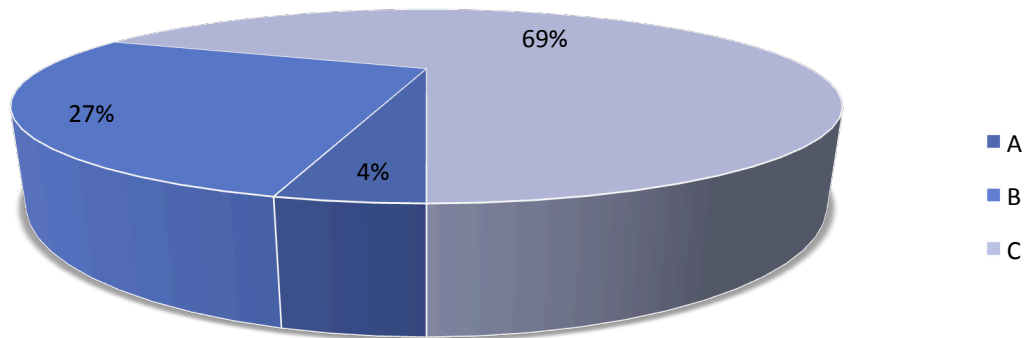
**Pregunta 2:** ¿Si ves a una persona tatuada y perforaciones que pensarías sobre ella?



### Anexo 3

#### Gráfica 3

**Pregunta 3:** ¿Si ves a una persona con traje, que pensarías de esa persona?



#### Gráfica 4

**Pregunta 5:** Al ver a una persona, ¿Te dejas llevar por los prejuicios?

