

Futuros clásicos de la psicología social

*Pablo Briñol, *Amalio Blanco, *Alberto Becerra, *Luis de la Corte y **Carlos Falces
*Universidad Autónoma de Madrid, **Universidad Miguel Hernández

Resumen: En el presente trabajo se rinde un homenaje a los estudios clásicos de Psicología Social a través del análisis de las características que todos ellos tienen en común. Una vez identificados dichos criterios, se presentan un conjunto de investigaciones contemporáneas que posiblemente constituyan los estudios clásicos del futuro. La descripción de estos nuevos clásicos potenciales se organiza en torno a un esquema que resalta las semejanzas entre ellos y los agrupa en cuatro apartados conceptuales: 1) artículos que examinan la influencia automática de los estereotipos sobre el pensamiento y la conducta, 2) artículos que estudian la posibilidad de corregir dicho impacto a través de procesos psicológicos más controlados, 3) artículos que señalan que una variable puede producir un efecto a través de procesos psicológicos tanto automáticos como controlados, y 4) artículos que señalan el carácter sofisticado y la naturaleza a veces paradójica de tales procesos controlados de pensamiento.

Abstract: The classical studies of social psychology are honored in this paper by reviewing their common characteristics. After identifying such criteria, we present contemporary research that might reach the status of classic. These potential new classics are described by the following four categories in which similarities among them are emphasized: 1) papers testing the automatic effects of stereotypes on information processing and behavior 2) papers examining the possibility of bias correction through systematic thinking 3) papers in which the same variable can influence social judgment through both automatic and controlled processes, and 4) papers in which the sophisticated nature of elaboration is remarked, as well as its paradoxical effects.

Introducción a los clásicos de la Psicología social

Según Ortega, cuando se habla de un autor reputándolo de "clásico" se pretende destacar ante todo el "extraño poder de supervivencia" que la obra de aquel exhibe en medio de las turbulencias de la historia del pensamiento. Lo mismo podría decirse o se dice de hecho de algunas obras o investigaciones científicas también llamadas "clásicas" que, pese a su lejanía en el tiempo, aún parecen conservar buena parte del atractivo o interés que les fueron atribuidas en el momento de su aparición. Por esa misma razón, al gran Robert Merton (1964) le gustaba repetir un conocido apotegma del filósofo británico Whitehead (*la ciencia que titubea en olvidar a sus fundadores está perdida*), reiterando acto seguido su convicción de que dicha afirmación resultaba aun más apropiada para referirse a las ciencias sociales que a la descripción de otras disciplinas como la Física, la Química o la Matemática. Sin duda, Merton tenía razón. Nadie puede hacer hoy una Sociología a la altura de los tiempos ignorando completamente algunos textos o investigaciones "clásicas" como *Economía y sociedad*, de Weber, o *El suicidio* de Durkheim, del mismo modo que resulta contraproducente reflexionar sobre Economía sin tomar en consideración los principios teóricos y conceptuales propuestos por Adam

Smith en *La riqueza de las naciones* o por Karl Marx en *El capital*. Precisando un poco más la definición, reputamos estas obras y autores de clásicos porque el conocimiento que ellas mismas aportaron aún pervive y sirve para algo más que para la simple añoranza del pasado, iluminando el presente de sus disciplinas de referencia como si hubieran sido escritas para ayer, tanto como para hoy.

Regresemos ahora a nuestro ámbito más propio. Pese a su relativa juventud frente a otras ciencias sociales, la Psicología social no es una excepción en materia de clásicos. El interés de los psicólogos sociales por identificar y reivindicar a sus clásicos es difícil de ocultar, sobre todo teniendo en cuenta la gran cantidad de esfuerzo, tiempo y espacio que muchos de esos colegas y algunos de los autores de este artículo hemos dedicado o dedicamos aún a historiar nuestra disciplina. Por esa misma razón, si hoy pidiéramos a un grupo representativo de psicólogos sociales que confeccionaran su propia lista de "clásicos" de su disciplina, seguramente el consenso se obtendría de forma rápida y con escasa probabilidad de observar demasiadas presiones a la conformidad o algún conflicto socio-cognitivo. La lista de clásicos podría hacer referencia a autores o a investigaciones, siendo razonable esperar que cualquiera de esas dos formas de manipular la variable independiente provocarían efectos muy similares en la variable dependiente. En todo caso la pregunta por autores en vez de por investigaciones daría lugar a una lista un poco más amplia, teniendo en cuenta que algunos de esos psicólogos sociales clásicos no se destacaron por estudios específicos sino más bien por su trabajo de elaboración teórica (el ejemplo paradigmático sería el de George Herbert Mead, a quien diversos historiadores de la Psicología social reconocen como el clásico entre los clásicos, siendo quizá únicamente comparable con otro indiscutible como Kurt Lewin;

Dirección postal de contacto: Departamento de Psicología Social y Metodología.
Facultad de Psicología, Universidad Autónoma de Madrid, 28049-Madrid (SPAIN)
Tfno: (91) 397 44 42
Fax: (91) 397 52 15
e-mail: pablo.brinnol@uam.es

Este trabajo ha sido parcialmente financiado por la DGESI, nº BSO2001-0162.
Agradecemos las contribuciones y sugerencias de Richard E. Petty, Trist Devine, Pilar Carrera, Javier Horcajo, Carmen Valle, Ismael Gallardo y Dario Díaz.

ver Blanco, 1988, 1996; Páez et al, 1992). No obstante, la misma nómina de autores clásicos podría obtenerse de forma casi completa como resultante de la pregunta por las investigaciones o estudios clásicos en Psicología social. Previsiblemente, las respuestas serían casi unánimes, al menos en lo que concierne al tipo de investigaciones referidas (la mayoría de ellas de índole experimental) y sobre todo en lo que respecta a las primeras etapas de la historia de la disciplina. Así, la lista de clásicos más probable no dejaría de incluir ejemplos tan renombrados como el experimento de Muzafer Sherif sobre la formación de normas en el grupo, la investigación realizada por Lewin en plena Segunda Guerra Mundial sobre el cambio de hábitos alimenticios de las amas de casa de la Cruz Roja, la de Lippitt y White sobre los estilos de liderazgo, la de Solomon Asch en torno a los efectos de la presión de grupo sobre los juicios perceptivos, el estudio de Robert Zajonc sobre la "facilitación social", el de Stanley Milgram sobre la obediencia, el trabajo de Festinger y Carlsmith sobre cambio de actitud a través de la disonancia cognitiva, el experimento de la "prisión" diseñada por Philip Zimbardo o el de John Darley y Bib Latané sobre la difusión de la responsabilidad a la hora de prestar ayuda a personas que se encuentran en una situación de emergencia. Pero seguro que la lista de los estudios clásicos no acabaría ahí. Cómo olvidar a Theodor Newcomb y su investigación en el Bennington College acerca de la influencia ejercida por los grupos de referencia sobre las actitudes políticas; a Irvin Janis y su detenido análisis de algunos de los más sonados fracasos políticos, análisis que dieron lugar a la teoría del "pensamiento grupal"; a Henri Tajfel y su "paradigma del grupo mínimo" o a Sergei Moscovici, primer investigador de los procesos de influencia social minoritaria (para rellenar los huecos de nuestro breve repaso puede consultarse en castellano la magnífica y completa compilación ofrecida por Torregrosa y Crespo, 1982).

Si tenemos en cuenta la diversidad de asuntos sobre los que versan tales investigaciones (del altruismo al liderazgo, pasando por las actitudes y la obediencia) y los marcos teóricos sobre los que se apoyan (desde la teoría de la *Gestalt*, hasta el conductismo más o menos radical, pasando por la teoría del aprendizaje social), cabría preguntarse entonces si estos estudios clásicos tienen algo en común, aparte de haber quedado inscritos dentro de un mismo ámbito disciplinar que denominamos Psicología social, que no es poco. En primer lugar convendría advertir que estamos hablando de una serie de trabajos que despertaron cierta fascinación que se refleja, entre otras formas, mediante su reiterada presencia en los manuales de Psicología social editados desde 1935 (año de publicación del estudio de Sherif) y que tal vez sea atribuible a la habilidad de sus autores para combinar el empleo de algunos dispositivos metodológicos y técnicos sorprendentemente elementales con una indudable dosis de originalidad, virtud menos frecuente, por cierto, en la Psicología social actual.

Un estudio algo más detenido de los mencionados trabajos arroja un segundo rasgo común de una máxima envergadura teórica. En el fondo, todos estos estudios intentan dar respuesta a una pregunta que, no por reiterada, ha perdido su vigencia: ¿qué sucede cuando nos enfrentamos a situaciones en las que están presentes otras personas?. Probablemente siga siendo éste el *main problem* de la Psicología social, en palabras de Floyd Allport. Un problema teórico que resultaría más fácil de resolver, no obstante, una vez se consiguiera superar la perspectiva metateórica de All-

port y asumir como válido aquel "principio de irreductibilidad" que se desprende de las leyes de composición derivadas de la Filosofía galileana (opuesta al sustancialismo de Aristóteles), leyes introducidas en la Psicología por la escuela de la Gestalt y aplicadas a la investigación y el análisis psicossocial por la perspicacia de Kurt Lewin. Recuérdese bien el supuesto ontológico fundamental enunciado por Lewin: cuando dos elementos entran en interacción, el producto que de ella se deriva no puede ser explicado acudiendo exclusivamente a las características y propiedades de las partes implicadas (en el caso de los fenómenos psicossociales, las "partes" implicadas corresponden a individuos, en tanto que miembros de un grupo o a sujetos insertos en algún contexto social y físico). Por el contrario, la combinación y la relación de esas partes dentro de un todo produce efectos que no son reducibles a las propiedades de las partes que lo componen, en el sentido en que el comportamiento humano no es explicable sin referencia a su interacción con el ambiente y a la situación social en que dicho comportamiento se manifiesta.

Siguiendo con nuestro análisis, otra de las propiedades más singulares de estos estudios denominados clásicos proviene de la naturaleza contra-intuitiva de sus resultados. Las conclusiones obtenidas a partir de ellos han puesto en entredicho algunos importantes supuestos que la mayoría de la gente tenía en relación con la conducta social (e.g., Fernández Dols, 1992). De hecho, sus resultados todavía producen hoy incomodidad y extrañeza cuando las personas se enfrentan por primera vez a ellos. A fin de cuentas, ¿a quién le gusta saber que podría haber formado parte de la cadena criminal del Holocausto nazi, por muy normal o sano que pudiera considerarse?; ¿quién podría pensar que la gente está dispuesta a creerse sus propias mentiras simplemente porque no le pagan lo suficiente por mentir, tal y como ocurre en el experimento de Festinger y Carlsmith)?; o ¿a quién le sería grato creer que la gente no le ayudaría si le vieran a punto de morir, simplemente porque podrían pensar que otros lo harían, como sucede en la investigación de Darley y Latané? Puede que, en efecto, se trate de datos imprevisibles e incluso irritantes, pero nadie podrá negar que sus resultados son extraordinariamente eficaces y convincentes a la hora de ilustrar el fenómeno objeto de estudio. Este efecto persuasivo se debe principalmente al rigor, creatividad y realismo con los que dichos experimentos fueron diseñados.

Aunque cabría la mención de algunas otras características compartidas de experimentos que todavía siguen cautivando la atención de expertos y legos, nos vamos a limitar a destacar un último aspecto que tiene que ver con la gran cantidad de líneas de investigación posteriores motivadas por las inevitables implicaciones teóricas y prácticas de los fenómenos planteados en estos estudios. Se cuentan por miles, no en el cómputo global, sino dentro de cada una de las líneas abiertas por estos estudios. A ello cabría añadir el desarrollo de concepciones teóricas muy relevantes a su alrededor que son perfectamente conocidas en el marco de la Psicología social (las teorías sobre la norma grupal, sobre la conformidad y la presión de la mayoría o de la minoría, los desarrollos teóricos sobre los estilos de liderazgo, el altruismo y la conducta de ayuda, etc.).

Una vez señalados algunos de los criterios que contribuyen a hacer un clásico en Psicología social, la nómina queda abierta a otros muchos trabajos que, sin estar rodeados de la aureola de los anteriores, responden a la mayoría de las características previa-

mente señaladas. Aunque serían muchos los candidatos potenciales a esta categoría, sólo mencionaremos uno de nuestros preferidos. Se trata de la investigación de Janis y King (1954) sobre el efecto persuasivo que puede derivarse de la adopción de distintos roles (rol-playing). En este experimento, inspirado en los trabajos previos de Lewin, los participantes fueron inducidos a pensar que tomarían parte en un estudio sobre habilidades para hablar en público. A cada participante se le proporcionó una lista con argumentos que eran contrarios a la posición personal que habían reflejado en una encuesta realizada un mes antes, y que podían utilizar para hacer un discurso sobre cualquiera de los temas que se convirtieron en materia de discusión durante la investigación. Después de leer dichos argumentos, cada participante pronunció un discurso sobre un tema y escuchó los discursos de los otros dos participantes sobre el resto de temas. Después de que cada uno de ellos hubiera pronunciado su propio discurso y escuchado el de los otros, se les preguntó su opinión hacia los distintos temas tratados en la investigación. Todavía hoy seguimos viendo los resultados con un gesto de extrañeza: las opiniones de los estudiantes hacia el mensaje que ellos mismos habían defendido cambiaron en mayor medida que las opiniones hacia los mensajes expuestos por los otros estudiantes. Este experimento no sólo demostró que las actitudes de las personas se pueden ver poderosamente influidas por sus propios comportamientos (como en el caso de la disonancia cognitiva), sino que la improvisación de argumentos (generación de pensamientos) es un determinante más importante a la hora de formar o modificar las actitudes que la información externa que se recibe de otras personas (Briñol, De la Corte y Becerra, 2001).

Dejemos aquí el análisis sobre las propiedades de estas investigaciones que de manera indiscutible se reconocen como estudios clásicos de la Psicología social y demos un ancho salto en el tiempo para preguntarnos por las investigaciones más recientes que podrían llegar a incluirse en la misma ilustre lista dentro de algunos años. ¿Cuáles serán o comienzan a ser los nuevos clásicos de la Psicología social?

El reto: la identificación de los nuevos clásicos

Como es evidente, la cuestión que acabamos de plantear no podrá ser definitivamente respondida en uno o varios artículos como el presente. Las razones son muy diversas y requerirían una discusión prolongada. Por resumirlas en unas cuantas palabras, digamos que en los últimos treinta años la Psicología social se ha desarrollado tanto (por ejemplo, en términos de número de investigadores, publicaciones o departamentos universitarios), ha abierto tantas nuevas áreas de investigación y ha asumido enfoques teóricos y metodologías tan diversas que resulta casi inabarcable. Por otra parte, es indudable que la pregunta por los (probables y futuros) autores y estudios clásicos de la Psicología social puede recibir tantas respuestas como distintos sean los enfoques y ámbitos de especialización e interés académico que correspondan a los autores que procurasen contestarla. Por todo ello, hemos decidido limitar nuestro "foco atencional", centrándonos en un área más o menos precisa de investigación psicosocial y apoyándonos, además, en un análisis previamente elaborado por otros autores con equivalente propósito al nuestro.

La selección de estudios de la que aquí vamos a hacernos eco fue elaborada a petición de los nuevos editores de la revista *Psycho-*

logical Inquiry, Lenny Martin y Ralph Erber. Movidos por la misma forma de curiosidad que anima este trabajo, Martin y Erber se pusieron en contacto con algunos de los más prestigiosos psicólogos sociales de la actualidad, Patricia Devine, Susan Fiske, Roy Baumeister y Fritz Strack, para solicitarles que trataran de elegir los artículos de corte empírico publicados en los últimos veinticinco años que, según su criterio de expertos, estarían llamados a entrar en el *Olimpo* de los clásicos, ocupando algún meritorio lugar junto a los trabajos de Sherif, Lewin, Asch o Milgram. Conviene subrayar que la petición no incluía más criterios de selección que los mencionados. Así, en ningún momento se les exigió a los mencionados expertos que procuraran recoger una muestra representativa de todos los tópicos de investigación psicosocial (propósito que, por otra parte, hubiera sido muy difícil de satisfacer). Desde luego, tampoco se hizo mención de preferencia por uno u otro marco teórico o metateórico, lo cual no impediría, como anunciábamos hace un momento, que los autores realizaran sus elecciones prestando atención exclusiva a las líneas de investigación y las tradiciones conceptuales más próximas a sus intereses y conocimientos, como lo demuestra el hecho de que la propia selección ofrecida por Devine, Fiske, Baumeister y Strack se haya circunscrito al ámbito de la reciente Psicología social experimental y, más en concreto, al llamado enfoque "cognitivo" o "socio-cognitivo". En descargo de estos autores hay que señalar que, en cualquier caso, el resultado de su selección no es sólo consecuencia directa de sus intereses teóricos y de sus perspectivas particulares sino del mismo periodo histórico analizado, caracterizado por los historiadores de la Psicología social como etapa de desarrollo y auge del socio-cognitismo (Ibáñez, 1990; Páez, Valencia, Morales y Ursua, 1992; Collier, Minton y Reynolds, 1997). En efecto, y como apunta Ibáñez (1990), aunque es indudable que los psicólogos sociales siempre se preocuparon de los aspectos cognitivos que condicionan el comportamiento humano, lo que vendría a caracterizar a la Psicología social hegemónica producida a partir de los años ochenta no sería un mero incremento del interés por diferentes procesos y estructuras cognitivas, sino la adopción del cognitivismo (interpretado en gran medida desde la metáfora de la mente-ordenador) como paradigma dominante desde el cual podría abordarse y perfeccionarse el estudio de toda clase de fenómeno psicosocial (Skrull y Wyer, 1984).

Volviendo a la selección de Devine, Fiske, Baumeister y Strack, los estudios reseñados por estos autores los vamos a agrupar en cuatro grandes categorías temáticas para guiar al lector, facilitar la comprensión de los mismos y señalar algunos aspectos conceptuales que pudieran tener en común estos artículos: 1) artículos que examinan la influencia automática de los estereotipos sobre el pensamiento y la conducta, 2) artículos que estudian la posibilidad de corregir dicho impacto a través de procesos psicológicos más controlados, 3) artículos que señalan que una variable puede producir un efecto a través de procesos psicológicos tanto automáticos como controlados, y 4) artículos que señalan el carácter sofisticado y la naturaleza a veces paradójica de tales procesos controlados de pensamiento. Pasemos a detallarlos.

La influencia automática de los estereotipos

Dentro de la primera categoría, tanto Fiske (en prensa) como Baumeister (Baumeister y Vohs, en prensa) y Strack (Strack y Deutsch, en prensa) destacan el famoso artículo de Trist Devine

(Devine, 1989) sobre sesgos raciales. En el experimento clave, los participantes fueron expuestos a distintas palabras que aparecían muy brevemente en la pantalla de un ordenador. Estas presentaciones subliminales tenían mucho o poco contenido estereotípico, según la condición experimental. A continuación, todos los participantes tenían que leer un artículo aparentemente irrelevante sobre una persona (sobre la que no se especificaba la raza) cuya conducta podía ser interpretada como hostil o simplemente como asertiva. Los resultados demuestran que quienes fueron expuestos a palabras cargadas de estereotipos negativos sobre negros (se trataba de palabras asociadas a la violencia y la hostilidad) interpretaron la conducta del personaje de la historieta como mucho más agresiva que quienes fueron expuestos a palabras neutras. Estos resultados fueron independientes, además, de las puntuaciones que los participantes habían obtenido en distintos tests sobre prejuicios raciales, demostrando que los estereotipos culturales sesgan el procesamiento de la información incluso en aquellas personas carentes de prejuicios (al menos, sin prejuicios explícitos). Un mensaje claramente provocador ya que las personas se comportaron de forma igualmente discriminatoria independientemente de sus creencias personales.

Otro ejemplo paradigmático de la influencia de procesos automáticos lo constituye el conocido experimento de Bargh, Chen y Burrows (1996) en el que la conducta de las personas fue considerablemente influida por la mera activación de un estereotipo. En uno de los estudios, se observó, por ejemplo, que los participantes abandonaban el laboratorio caminando mucho más despacio tras haber participado en una tarea en la que se presentaban palabras relacionadas con el estereotipo de vejez, que tras participar en una tarea neutra. En otro estudio similar, la mera activación del estereotipo de vejez produjo un deterioro en el rendimiento que los participantes exhibieron en un test de memoria.

Todo ello viene a poner de manifiesto, de manera contra-intuitiva, como acontecía con los primeros clásicos, que el efecto directo de la activación automática de las distintas categorías mentales sobre el pensamiento y la conducta constituye un fenómeno generalizable a casi todos los estereotipos culturales. Tomemos un ejemplo más. Si ponemos en marcha el estereotipo "cabeza rapada" mediante una simple redacción de lo que sería un día en la vida de un "hooligan", se produce un empeoramiento significativo en el desempeño en un test de inteligencia, mientras que la activación del estereotipo "profesor universitario" mediante la misma técnica lo mejora.

Según todos los autores consultados, otro candidato a clásico contemporáneo (el último de esta categoría) lo constituye el artículo de Steele y Aronson (1995) sobre la amenaza del estereotipo. Estos autores proporcionaron una explicación inesperada al hecho, poco cuestionable, de que los resultados académicos de las personas de color son más bajos que los que logran los americanos de origen europeo. En uno de los estudios, Steele y Aronson realizaron un complicado examen oral a participantes blancos y negros previo control de sus puntuaciones generales en inteligencia. En la mitad de los casos, antes del examen se hizo patente y clara la pertenencia racial de los participantes mediante una mención explícita de ello en el cuestionario. En la otra mitad no se hizo referencia alguna al origen étnico. Los resultados del examen oral mostraron que los negros sólo obtuvieron peores puntuaciones que los blancos en las condiciones en las que la raza se había

hecho saliente. De acuerdo con la propuesta de Steele y Aronson, el hecho de que los afro-americanos rindan menos que los americanos de origen europeo se debe en parte a la amenaza del estereotipo. La activación del estereotipo supone una amenaza potencial ya que las personas temen ser juzgadas por un estereotipo cultural negativo, como de hecho suele suceder. Aunque existen varios procesos psicológicos a través de los cuales la amenaza del estereotipo puede operar a la hora de explicar el rendimiento académico (generación de ansiedad, miedo a la evaluación, pérdida de motivación, falta de identificación académica, o sencillamente echando mano de la profecía que se cumple a sí misma), la influencia de esta línea de investigación ha sido considerable tanto dentro de la disciplina como en otros contextos, especialmente el educativo.

En resumen, los tres artículos descritos anteriormente demuestran que la activación automática de distintos estereotipos culturales dirige el pensamiento y la conducta de las personas en la dirección consonante con el contenido de dichos estereotipos. El resultado más llamativo es que tan sólo haría falta saber de la existencia de dichos estereotipos para que, como acabamos de comentar, activen nuestros pensamientos y nuestras acciones. No sería necesario, pues, estar de acuerdo con los mismos para ser objeto de su influencia, ni tampoco basta con ser miembro del grupo estereotipado para desactivar o reducir su efecto. En este sentido, es importante recordar que la influencia puede ser tanto negativa como positiva según el tipo y la dirección del estereotipo.

Si los resultados de estos experimentos se mostraran así de contundentes y sin contrapartida razonable, se podría quizás aventurar la posibilidad de estar frente a una nueva modalidad del holismo sociológico cuya peripecia en la Psicología social hemos descrito con amplitud en algún otro momento (Blanco, 1988). En este caso se trataría de un holismo de corte cognitivo, muy parecido, por cierto, al que Durkheim manejó a través del concepto de representaciones colectivas, o el que, de manera mucho más sólida, defendiera en los primeros capítulos de una de sus obras, "Las formas elementales de la vida religiosa". Pero el siguiente bloque de trabajos parece frenar el peligro holista al poner de manifiesto que bajo determinadas condiciones nuestra vulnerabilidad hacia los efectos automáticos de los estereotipos no es necesariamente inevitable y que su influencia es relativamente controlable.

El control del pensamiento

Uno de los experimentos más influyentes dentro de esta categoría, señalado en este caso por Susan Fiske (en prensa), es el trabajo de Gilbert, Pelham y Krull (1988) en el que se destaca la importancia de los componentes automáticos en el procesamiento de la información social al tiempo que se matizan las condiciones de su efecto potencial. Estos autores ilustraron brillantemente cómo el componente automático del juicio social (la categorización social) precede al componente controlado (la corrección en función del contexto). En uno de los estudios, los participantes vieron un vídeo mudo en el que se mostraba a una mujer aparentemente ansiosa. A la mitad de los participantes se les explicó que la mujer estaba discutiendo un tema muy polémico (haciendo la ansiedad producto de la situación), mientras que a la otra mitad se les dijo que estaba discutiendo un tema muy poco polémico (haciendo que la ansiedad pareciera algo más intrínseco de la persona). Ade-

más de esta variable independiente, también se manipuló si los participantes tenían suficientes recursos cognitivos pidiendo que recordaran (o no) toda la secuencia de movimientos de la discusión. El resultado fue que cuando los participantes estaban ocupados tratando de memorizar dicha secuencia no tuvieron en cuenta las claves de la situación (es decir, juzgaron a la mujer, como ansiosa). La moraleja es que cuando las personas se encuentran distraídas (por ejemplo, ocupadas en controlar su propia conducta mientras interactúan con otras) al no poder corregir las influencias potenciales de la situación, es más probable que cometan sesgos de disposición. Líneas de trabajo posteriores se han inspirado fuertemente en estos aspectos de corrección del pensamiento y del juicio social (e.g., Kruglanski, 1989; Petty, Briñol y Tormala, 2002; Wegener y Petty, 1997; Wilson y Brekke, 1994).

Fritz Strack (Strack y Deutsch, en prensa) y Roy Baumeister (Baumeister y Vohs, en prensa) destacan el papel de otro artículo que plantea una idea conceptualmente relacionada con la anterior. Se trata del conocido trabajo de Schwarz y Clore (1983) en el que se plantea la teoría del estado de ánimo como información. En uno de los estudios se manipuló el estado de ánimo de los participantes pidiéndoles que escribieran una historia personal sobre algo triste o sobre algo feliz. Además, a la mitad de los participantes se les dijo que la habitación en la que se encontraban era conocida por causar cambios en el estado de ánimo. Tal y como se podría esperar, los participantes que escribieron sobre historias felices dijeron posteriormente que se encontraban mucho más satisfechos con sus vidas que aquellos otros que escribieron sobre historias tristes. Sin embargo, estas diferencias desaparecieron por completo en aquellas condiciones en las que a los participantes que escribieron historias tristes se les dijo que la habitación era conocida por empeorar el estado de ánimo de la gente. Es decir, cuando los participantes pensaron que su estado de ánimo no constituía una fuente de información diagnóstica debido a la supuesta influencia de la habitación, el humor dejó de influir sobre la satisfacción. Este experimento, junto con el anteriormente descrito de Gilbert y colaboradores (1988), demuestra que existen relevantes procesos controlados de pensamiento que parecen orientados a la corrección del juicio social en el sentido de evitar verse arrastrado por la influencia de aspectos relativamente superficiales de la situación como el estado de ánimo (que puede depender "simplemente" de si hace un día soleado o lluvioso) o de la activación automática de los estereotipos (que puede depender "simplemente" de los programas que se ven en televisión).

Múltiples roles de las variables y mediación moderada

Los experimentos descritos en los dos apartados anteriores ilustran perfectamente la existencia de distintos procesos psicológicos, unos relativamente automáticos y otros más controlados, lo cual se podría decir que ha contribuido a la proliferación de las distintas versiones de los famosos modelos de procesamiento dual (Chaiken y Trope, 1999). En esencia, la mayoría de estos enfoques proponen que los procesos automáticos y controlados constituyen sistemas de procesamiento relativamente independientes que operan en diferentes contextos e influyen sobre diferentes conductas. Por ejemplo, la activación automática de estereotipos descrita en los experimentos anteriores es más probable que influya sobre el procesamiento de la información y la conducta cuando

las personas no están muy motivadas y no tienen la capacidad cognitiva para pensar detenidamente sobre cómo sienten o piensan; mientras que aspectos más conscientes, como la consideración de la posible influencia de las variables situacionales, es más probable que actúen en la medida en que la motivación y los recursos cognitivos aumentan.

Por una parte, ya hemos señalado que la influencia de un estereotipo o del estado de ánimo (o de cualquier otra variable) puede ser tanto positiva como negativa (dependiendo de la dirección del estereotipo o del estado de ánimo). Por otra parte, podría parecer que el sesgo de variables como el estado de ánimo y los estereotipos sólo se produce a través de procesos automáticos en la medida en que las personas no se dan cuenta o no utilizan sus recursos mentales (e.g., para corregir o compensar dicha influencia "inconsciente"). Este, de hecho, constituye un error bastante frecuente que da lugar a muchos malentendidos entre los psicólogos sociales. Sin embargo, no todos los procesos automáticos constituyen necesariamente una fuente de error, y lo que es más importante, no todos los procesos controlados están orientados a la precisión y corrección del juicio. Es decir, no por pensar mucho se piensa necesariamente mejor, de manera más objetiva y sin sesgos.

Esto último, dicho de otro modo, significa que la influencia de una variable situacional (el atractivo de otra persona, por ejemplo) o personal (el estado de ánimo de la propia persona), puede tener una influencia sobre el juicio social tanto a través de procesos psicológicos que requieren poca elaboración cognitiva como a través de procesos psicológicos más sofisticados y que requieren mayor elaboración mental. Como señalábamos anteriormente, este fenómeno, conocido técnicamente como la noción de múltiples roles de las variables (Petty y Briñol, 2002; Petty y Cacioppo, 1986), resulta difícil de comprender ya que tendemos a pensar que a un efecto le corresponde una única causa y, como consecuencia, un único proceso psicológico. Sin embargo, lo que parece ocurrir con más frecuencia es que una misma variable puede influir sobre otra a través de procesos psicológicos diferentes, variando la probabilidad de que se produzca un tipo de proceso u otro según la situación.

Uno de los experimentos que mejor ilustran este fenómeno de múltiples roles de las variables lo constituye el trabajo de Petty y sus colaboradores (Petty, Schumann, Richman y Strathman, 1993) sobre la influencia del estado de ánimo sobre juicios y opiniones en torno a un asunto concreto. En uno de los estudios, los participantes fueron expuestos a un cortometraje sobre una catástrofe o a un vídeo cómico como manipulación de su estado de ánimo (negativo o positivo, respectivamente). A continuación, se pidió a los participantes, todos ellos estudiantes universitarios, que leyeran un mensaje persuasivo en el que se proponía que para la obtención del título de licenciado era requisito imprescindible aprobar un examen final de la carrera. Como manipulación de la motivación para procesar la información contenida en el mensaje, a la mitad de los participantes se les dijo que ese examen se estaba considerando en su propia universidad y por tanto ellos mismos tendrían que realizarlo (alta relevancia personal), mientras al resto se les dijo que se trataba de un examen que se aplicaría a otros estudiantes en una universidad de otro estado lejano (baja relevancia personal). Los resultados indicaron que los participantes que estaban de buen humor se mostraron más favorables hacia la propuesta del mensaje que los participantes a los que se indujo un estado de ánimo negativo. Luego el estado de ánimo tuvo una influencia sobre las actitudes de los

participantes tanto cuando el tema resultaba relevante (alta probabilidad de elaboración) como cuando carecía de interés (baja probabilidad de elaboración). Sin embargo, el estado de ánimo solamente influyó en los pensamientos de los participantes en condiciones de alta relevancia personal. Por el contrario, los pensamientos de los participantes para los cuales la propuesta del mensaje no tenía implicaciones directas no variaron en función del estado de ánimo, lo cual sugiere que su efecto (en las actitudes) se produjo a través de procesos psicológicos más "sencillos", como el condicionamiento clásico o las inferencias automáticas.

En este experimento se encontró por primera vez que una misma variable (el humor de los participantes) podía influir sobre las actitudes (juicios sociales) a través de procesos cognitivos de distinta naturaleza (el condicionamiento clásico o el sesgo de pensamientos) que funcionan en situaciones diferentes (baja y alta motivación para procesar la información). En concreto, cuando los participantes no procesaron la información (y por tanto no pensaron sobre el tema del mensaje), utilizaron su estado de ánimo como una simple clave de asociación informativa para decidir sobre la propuesta de un mensaje. Por el contrario, cuando los participantes procesaron la información de la propuesta, el estado de ánimo influyó sobre sus respuestas cognitivas sesgando la dirección hacia la que se dirigían los pensamientos y las subsiguientes opiniones. En ambos casos el resultado fue aparentemente el mismo: cuando los participantes estuvieron de buen humor, sus juicios sobre la propuesta fueron muy positivos. Pero hay que advertir que el proceso psicológico a través del cual se produjo el efecto persuasivo del estado de ánimo fue mediado por los pensamientos en un caso, pero no en el otro, lo cual tiene consecuencias muy importantes para la predicción de conducta futura, así como para la estabilidad y resistencia de las actitudes (e.g., Petty y Krosnick, 1995).

Por otra parte, en su revisión sobre los artículos que probablemente se conviertan en clásicos de la Psicología Social, Strack y Deutsch (en prensa) destacan el trabajo de Wells y Petty (1980) sobre la influencia de la conducta sobre el juicio. Este estudio también constituye un ejemplo de cómo una misma variable (en este caso, la conducta de las personas) puede influir sobre sus actitudes (juicio social) a través de procesos psicológicos de diferente naturaleza. En dicho estudio, Wells y Petty pidieron a los participantes que movieran sus cabezas vertical u horizontalmente mientras recibían distintos mensajes persuasivos. Los movimientos de cabeza verticales y horizontales fueron elegidos debido a la fuerte asociación que tienen en nuestra cultura con las reacciones de acuerdo (asentir, decir que sí) y desacuerdo (disentir, decir que no). Tal y como se esperaba, los resultados del experimento indicaron que los participantes que realizaron movimientos verticales mostraban un mayor grado de acuerdo con los mensajes que aquellos que realizaron movimientos horizontales. Según los autores, los movimientos verticales son compatibles y facilitan la generación de pensamientos favorables al tiempo que inhiben y son incompatibles con la generación de respuestas cognitivas desfavorables. Y lo contrario podemos decir para el caso de los movimientos horizontales. Por tanto, el proceso psicológico que se supone que medió en los efectos de la conducta sobre las actitudes fue el sesgo del pensamiento. Sin embargo, el dato más interesante de este estudio, según Strack y Deutsch (en prensa), lo constituye el hecho de que fue la primera vez que se encontró que la gente no necesita ser consciente del significado de su

conducta para que ésta tenga un efecto sobre sus juicios sociales (resultado que, por otra parte, se ha encontrado para el caso de conductas relacionadas con las expresiones faciales, la extensión y flexión de brazos y las posturas corporales, para una revisión véase Laird y Bresler, 1992). Es decir, Strack y Deutsch (en prensa) proponen que el mecanismo psicológico de mediación entre los movimientos de cabeza y las actitudes no tuvo que ver con ningún pensamiento, sino que fue una inferencia automática basada en un proceso psicológico de auto-percepción como el propuesto por Bem (1972). La ausencia de medidas del pensamiento en el experimento de Wells y Petty no permiten discriminar entre estas dos posibilidades.

Este paradigma revela de nuevo que una misma variable (la conducta, y en este caso particular, los movimientos de cabeza) puede influir en el juicio a través de procesos psicológicos muy diferentes que van desde la auto-percepción (una inferencia de carácter automático) hasta el sesgo del pensamiento (un proceso relativamente controlado), pasando por la auto-validación de los propios pensamientos, un nuevo proceso psicológico a través del cual la conducta (y otras variables) pueden influir en el juicio social (Briñol y Petty, en prensa). Según los resultados de los experimentos de estos dos últimos autores, los movimientos de cabeza influyen en las actitudes afectando a la confianza que los participantes tuvieron sobre la validez de sus pensamientos acerca del mensaje. Estos y otros experimentos similares (para una revisión sobre el tema, véase Briñol y Petty, 2003), demuestran que el juicio social no depende exclusivamente de cuánto y en qué dirección se procesa la información, sino también de lo que se piensa sobre los propios pensamientos, lo cual puede dar lugar a efectos más o menos paradójicos como ilustra el siguiente apartado.

En resumen, los experimentos descritos en este bloque sin duda combinan la esencia de los anteriores demostrando que no sólo existen distintos procesos psicológicos (unos relativamente automáticos y otros más controlados), sino que además dichos mecanismos operan en situaciones diferentes y con consecuencias muy distintas. Es probable que la futura investigación siga la huella marcada por estos experimentos y prosiga el interés en profundizar en la distinción entre procesos automáticos y controlados (así como en la compleja relación entre ellos, Petty y Briñol, 2003), dando lugar a líneas de trabajo que enfatizen modelos de mediación moderada (Briñol, en prensa). Es decir, diseños que permitan examinar distintos procesos psicológicos (mediación) como responsables de un determinado efecto en diferentes condiciones del individuo o la situación (moderación). También cabe la posibilidad de que el futuro de nuestra disciplina pase por un mayor desarrollo de los instrumentos de medida de los procesos automáticos (e.g., Greenwald, McGhee y Schwartz, 1998), así como por un estudio más ordenado y sistemático de la naturaleza de ese pensamiento elaborado y controlado. En esa precisa dirección apunta el siguiente grupo de artículos de acuerdo con el esquema que estamos siguiendo.

Complejidad y paradoja de la elaboración mental

En este apartado se describen algunos artículos que ponen de manifiesto la relativa complejidad que suele acompañar a los procesos mentales de alta elaboración cognitiva. Dentro de este contexto Devine (Devine y Brodish, en prensa), Fiske (en prensa) y

Baumeister (Baumeister y Vohs, en prensa) defienden que uno de los candidatos más claros para alcanzar este prestigioso nivel de clásico moderno sería el trabajo de Wegner y sus colaboradores (Wegner, Schneider, Carter y White, 1987) sobre los efectos paradójicos de la supresión del pensamiento. En esencia, Wegner y sus colaboradores pusieron letra a un fenómeno muy conocido a nivel experiencial: cuanto más se intenta no pensar en algo, más probable resulta acabar pensando justamente en ello. En los primeros estudios sobre supresión del pensamiento, simplemente se pedía a los participantes que intentarían no pensar en un oso blanco. A continuación se comprobaba cuántas veces irrumpía ese pensamiento en la mente de los participantes y esas puntuaciones se comparaban con las de un grupo control al que no se le había pedido nada. Ilustrado de forma sencilla y elegante, los esfuerzos por suprimir los pensamientos sobre osos blancos tuvieron un efecto rebote de tal forma que se volvieron mucho más accesibles. Sin duda, este resultado contiene una parte relativamente contra-intuitiva ya que con frecuencia tendemos a pensar que, si bien no podemos controlar todo lo que sentimos o lo que acabamos haciendo en una determinada situación, por lo menos podemos controlar voluntariamente el contenido de lo que pensamos. Lo que realmente demuestra, mucho más allá de su carga intuitiva o contra-intuitiva, es la dificultad que tenemos los humanos para controlar el flujo de nuestro pensamiento. Quizás por ello evitar algunas tentaciones y pensamientos prohibidos, intentar no pensar en ciertas comidas cuando se está a dieta, o evitar recordar en un ser querido después de perderlo no resulta nada fácil. Quizás también, y ello resulta ciertamente relevante desde la investigación psicosocial, basta que un juez solicite a los miembros de un jurado que ignoren el testimonio que acaban de escuchar para que el efecto del mismo se multiplique en el veredicto final (para una revisión detallada sobre los efectos paradójicos del control del pensamiento, véase Wegner, 1994).

El carácter paradójico del pensamiento controlado queda plenamente resaltado en el trabajo de Schwarz (Schwarz, Belss, Strack, Klumpp, Rittenauer-Schatka y Simons, 1991). Se trata de una serie de investigaciones sobre el efecto de las experiencias subjetivas en el juicio social. En uno de los primeros experimentos de esta serie a un grupo de participantes se les pidió que pensarán y escribirían muchos ejemplos (12) de conductas asertivas que hubieran realizado. A otro grupo se les pidió que escribieran la mitad (6 ejemplos). Lo esperable hubiera sido que los participantes a los que se pidió que recordaron muchos ejemplos se consideraran más asertivos que quienes tuvieron que recordar y escribir la mitad de ejemplos. Los resultados, sin embargo, demostraron justamente lo contrario. Schwarz lo interpretó como un caso de facilidad de recuerdo basado en el heurístico de disponibilidad (Tversky y Kahneman, 1973) según el cual cuando la gente experimenta dificultad a la hora de encontrar ejemplos de asertividad, porque son muchos los que tienen que recordar (condición de 12 pensamientos) infiere que debe de haber muy pocos casos disponibles en su vida sobre ello, mientras que de la facilidad y fluidez con la que nos manejamos cuando tenemos que ofrecer unos pocos ejemplos (esta es la condición que se cumpliría en el caso de los 6 ejemplos) se puede inferir que nuestra vida está llena de ellos. Aunque existen otros procesos psicológicos capaces de explicar este patrón de resultados (ver Tormala, Petty y Briñol, 2002; véase también Falces, Briñol, Sierra y Alier, 2003), este

experimento, al igual que los mencionados en el párrafo anterior, pone de manifiesto que el juicio social no depende exclusivamente de instancias cognitivas, sino que en su devenir juegan un papel importante aspectos meta-cognitivos que acompañan al procesamiento de la información.

Por último, no podía faltar en esta lista de candidatos a clásicos algún experimento sobre diferencias individuales y culturales en el que se destacara cómo la mayoría de los procesos mentales dependen de los procesos de socialización cultural. Quizás por ello, Susan Fiske (en prensa) destaca el artículo de Kitayama, Markus, Matsumoto, y Noraskunkit (1997) donde se pedía a participantes americanos y japoneses que contestaran un cuestionario en el que se describían 400 situaciones generadas previamente por otros individuos (japoneses y americanos). Los participantes tenían que decir si la situación les influiría en la autoestima y, de ser así, cuánto y en qué dirección. Tal y como era de esperar, los japoneses fueron proclives a ver como más impactantes las situaciones que habían sido generadas anteriormente por japoneses, mientras que los americanos juzgaron las situaciones descritas por otros americanos como de mayor impacto para su autoestima. Quizás lo más importante de este estudio fue que los japoneses se centraron sobre todo en situaciones rodeadas de errores, se centraron en el fracaso, mientras que los americanos destacaron en mayor medida situaciones de éxito. Puesto que los japoneses eligieron libremente situaciones de fracaso, este resultado se ha tomado, quizás de forma exagerada, como un indicador de que no todas las personas tienden a mantener su autoestima y que la necesidad de sentirse bien no es tan universal como originalmente se había propuesto. Aspectos como la cultura y las diferencias individuales pueden moderar la tendencia hacia un pensamiento mucho más crítico con uno mismo. Este y otros artículos similares, como el de Markus y Kitayama (1991), han servido para llamar la atención de los psicólogos sociales sobre el siempre polémico asunto de la universalidad de muchos procesos socio-cognitivos. Asimismo, aunque desde los experimentos de Festinger y Carlsmith sabemos que las personas se perciben a sí mismas como lógicas y prefieren actuar de forma consistente, la investigación contemporánea ha demostrado que esta necesidad de coherencia sufre variaciones en función de la personalidad (Cialdini, Trost y Newson, 1995) y la cultura (Heine y Lehman, 1997).

Algunas observaciones complementarias

Sin salirnos de la perspectiva cognitivista en la que se encuadran todos los trabajos que reseñaron Devine, Fiske, Baumeister y Strack, nos sentimos tentados de citar aquí otros estudios realizados en los últimos veinticinco años y que pese a haber pasado un tanto desapercibidos, bien podrían merecer también el calificativo de "futuros clásicos". Así, por ejemplo, nos parecen especialmente destacables los estudios de Stasser y Titus (1987), los cuales sugieren que los miembros de un grupo acostumbran a discutir precisamente sobre lo que comparten, en vez de hablar de aquellas cuestiones sobre las que sostienen puntos de vista claramente diferentes, lo cual hace que en muchas ocasiones la productividad del grupo resulte menor que la suma potencial de las partes. Otro ejemplo relevante podría encontrarse en el trabajo de Thornhill y Gangestad (1999), quienes encontraron que, en función del momento del ciclo menstrual, las mujeres de su muestra variaban sistemáticamente sus preferencias sobre el olor de camisetitas sudadas

de hombres físicamente simétricos o asimétricos, lo que daría apoyo a las controvertidas explicaciones evolucionistas sobre el fenómeno de la atracción interpersonal. En un último ejemplo de esta categoría se encontraría también el trabajo de Leary, Tambor, Terdal y Downs (1995) que indica que la autoestima fluctúa en función de la inclusión y exclusión social, pudiendo servir acaso como un termómetro interno de aceptación y atractivo social.

La segunda clase de limitación que caracteriza a la selección preparada para *Psychological Inquiry* es que sus expertos dejaron fuera de su ámbito de exploración la producción académica que corresponde a la década de los setenta. No sería justo olvidar, sin embargo, que durante dicha década se llevaron a cabo investigaciones de considerable relevancia en Psicología Social. Aparte de las líneas de investigación promovidas desde Europa por Tajfel y Moscovici, ya mencionadas al principio de este trabajo, podríamos añadir otros estudios tales como las investigaciones sobre los efectos de la profecía que se cumple a sí misma en relación con el estereotipo (Snyder, Tanke y Berschied, 1977), los estudios sobre prototipos en percepción de personas (Cantor y Mischel, 1977), los estudios sobre el yo y los auto-esquemas (Markus, 1977) y los estudios de Higgins, Rholes y Jones (1977) sobre cómo el *priming* contextual puede afectar la interpretación de información social ambigua. Podríamos continuar...si tuviéramos espacio para ello.

En suma, queda claro que la selección propuesta por Devine, Fiske, Baumeister y Strack presenta limitaciones que, por otra parte, son inevitables. Por ejemplo, al tomar como referencia ese trabajo hemos obviado deliberadamente toda la temática del comportamiento grupal o la de la personalidad y las diferencias individuales. Por consiguiente, ni mucho menos están todos los que son, aunque parece indudable que "son" todos los que están. Con estas matizaciones queremos subrayar que en ningún caso la perspectiva adoptada en este artículo lleva implícito desprecio o falta de reconocimiento respecto a las aportaciones realizadas a la Psicología social desde otros enfoques teóricos menos ortodoxos, con menor impacto en términos cuantitativos o que tienen su expresión en publicaciones diferentes a aquellas que Devine y sus colegas tomaron como marco de referencia (especialmente, *The Journal of Personality and Social Psychology*).

Una vez hechas todas estas precisiones, quizá la única tarea que restaría por hacer para completar nuestro análisis sería la de comparar estos nuevos candidatos a estudios clásicos con las investigaciones ya consagradas de las que tuvimos ocasión de hablar al principio de nuestro trabajo. ¿Qué podemos decir a este respecto? ¿En qué se parecen y en qué se distinguen estos últimos trabajos de los estudios clásicos? ¿Y qué implicaciones tienen esas diferencias para el desarrollo y la consolidación de la Psicología social? A estas alturas el lector se habrá percatado de nuestra predilección por las preguntas difíciles. Por esta vez, dejemos que sea él, usted, quien trate de responderlas.

Referencias bibliográficas

Bargh, J. A., Chen, M. y Burrows, L. (1996). "Automaticity of social behavior: Direct effects of trait construct and stereotype activation on action". *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 230-244.

Baumeister, R. F. y Vohs, K. D. (en prensa). "Social psychology articles from the 1980s and 1990s: Some new classics and overlooked gems". *Psychological Inquiry*.

Bem, D. J. (1972). "Self-perception theory". En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (1-62). New York: Academic Press.

Blanco, A. (1988). *Cinco tradiciones en la Psicología social*. Madrid: Morata.

Blanco, A. (1996). "Vygotski, Lewin, Mead: Los fundamentos clásicos de la Psicología Social". En D. Páez y A. Blanco (Eds.), *La teoría sociocultural y la Psicología Social actual* (27-62). Madrid: Fundación Infancia y Aprendizaje.

Briñol, P. (in press). "Understanding antecedents, consequences, and fundamental processes in persuasion". *Journal of Communication*.

Briñol, P., De la Corte, L. y Becerra, A. (2001). *¿Qué es persuasión?*. Madrid: Biblioteca Nueva.

Briñol, P. y Petty, R. E. (2003). "Self-Validation processes: The role of thought confidence in persuasion". En G. Haddock y G. Maio (Eds.), *Theoretical Perspectives on Attitudes for the 21st Century*. Philadelphia, PA: Psychology Press.

Briñol, P. y Petty, R. E. (en prensa). "Overt head movements and persuasion: A Self-validation analysis". *Journal of Personality and Social Psychology*, 84 (6).

Cantor, N. y Mischel, W. (1977). "Traits as prototypes: Effects on recognition memory". *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 38-48.

Chaiken, S. y Trope, Y. (1999). *Dual-process Theories in Social Psychology* (pp.37-72). New York: Guilford Press.

Cialdini, R. B., Trost, M. R. y Newson, J. T. (1995). "Preference for consistency: The development of a valid measure and the discovery of surprising behavioral implications". *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 318-328.

Collier, G.; Minton, H.L. y Reynolds, G. (1997). *Escenarios y tendencias en la psicología social*. Madrid: Tecnos.

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

Devine, P. G. y Brodish, A. B. (en prensa). "Modern classics in social psychology". *Psychological Inquiry*.

Falces, C., Briñol, P., Sierra, B. y Alier, E. (2003). "Facilidad de recuerdo y persuasión: El efecto de los pensamientos no solicitados". *Encuentros en Psicología Social*, 1, 201-204.

Fernández Dols, J. M. (1992). "Procesos escabrosos en Psicología Social: El concepto de norma perversa". *Revista de Psicología Social*, 7, 243-255.

Fiske, S. T. (en prensa). "The discomfort index: How to spot a really good idea whose time has come". *Psychological Inquiry*.

Gilbert, D. T., Pelham, B. W. y Krull, D. S. (1988). "On cognitive busyness: When person perceivers meet persons perceived". *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 733-740.

Greenwald, A. G., McGhee, D. E. y Schwartz, J. L. K. (1998). "Measuring individual differences in implicit cognition: The implicit association test". *Journal of personality and Social Psychology*, 74, 1464-1480.

Heine, S. J. y Lehman, D. R. (1997). "Culture, dissonance, and self-affirmation". *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 389-400.

Higgins, E. T., Rholes, W. S. y Jones, C. R. (1977). "Category accessibility and impression formation". *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 141-154.

Ibáñez, T. (1990). *Aproximaciones a la psicología social*. Barcelona: Sendai.

Janis y King (1954). "The influence of role-playing on opinion change". *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49, 211-218.

Kitayama, S., Markus, H. R., Matsumoto H. y Norasakkunkit, V. (1997). "Individual and collective processes in the construction of the self: Self-enhancement in the United States and self-criticism in Japan". *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 1245-1267.

Kruglanski, A. W. (1989). *Lay epistemics and human knowledge: Cognitive and motivational bases*. New York: Plenum Press.

Laird, J. D. y Bresler, C. (1992). "The process of emotional experience: A self-perception theory". En M. S. Clard (Ed.). *Review of Personality and Social Psychology*, (Vol. 13, 213- 234). Newbury Park, CA: Sage.

Leary, M. R., Tambor, E. S., Terdal, S. K., y Downs, D. L. (1995). "Self-esteem as an interpersonal monitor: The sociometer hypothesis". *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 518-530.

Markus, H. R. (1977). "Self-schemata and processing of information about the self". *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 63-78.

Markus, H. R. y Kitayama, S. (1991). "Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation". *Psychological Review*, 98, 224-253.

Páez, D.; Valencia, J.; Morales, J.F. y Ursua, N. (1992). "Teoría, metateoría y problemas metodológicos en psicología social" En D. Páez, J. Valencia, J. F. Morales, B. Sarabia y N. Ursua (eds.), *Teoría y método en psicología social*. Barcelona: Anthropos.

Petty, R. E. y Briñol, P. (2002). "Attitude Change: The Elaboration Likelihood Model of Persuasion". En G. Bartels y W. Nielsens (Eds.), *Marketing for Sustainability: Towards Transactional Policy Making*. IOS press.

Petty, R. E. y Briñol, P. (2003, Febrero). "Consequences of discrepancies between explicit and implicit processes". Simposium organizado en la *Society for Personality and Social Psychology*. Los Angeles, California.

Petty, R. E., Briñol, P. y Tormala, Z. L. (2002). "Thought confidence as a determinant of persuasion: The self-validation hypothesis". *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 722-741.

Petty, R. E. y Cacioppo, J. T. (1986). "The Elaboration Likelihood Model of persuasion". En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 19, 123-205). New York: Academic Press.

Petty, R. E. y Krosnick, J. A. (Eds.) (1995). *Attitude strength: Antecedents and consequences*. Mahway, NJ: Erlbaum.

Petty, R. E., Schumann, D. W., Richman, S. A. y Strathman, A. J. (1993). "Positive mood and persuasion: Different roles for affect under high and low elaboration conditions". *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 5-20.

Schwarz, N. Y Clore, G. L. (1983). "Mood, misattribution, and judgments of well-being: Informative and directive functions of affective states". *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 513-523.

Schwarz, N., Bless, H., Strack, F., Klumpp, G., Rittenauer-Schatka, H. y Simons, A. (1991). "Ease of retrieval as information: Another look at the availability heuristic". *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 195-202

Skrull, T. K. y Wyer, R. S. J. (1984). "Progress and problems in cognitive social psychology". En J.R. Royce y L.P. Mos (eds.) *Annual of Theoretical Psychology*. Nueva York: Plenum.

Snyder, M., Tanke, E. D. y Berscheid, E. (1977). "Self perception and interpersonal behavior: On the self-fulfilling nature of social stereotypes". *Journal of Personality and social Psychology*, 35, 656-666.

Stasser, G. y Titus, W. (1987). "Effects of information load and percentage of shared information on the dissemination of unshared information during group discussion". *Journal of Personality and social Psychology*, 53, 81-93.

Steele, C. M., y Aronson, J. (1995). "Stereotype threat and the intellectual test performance of African-Americans". *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 797-811.

Strack, F. y Deutsch R. (en prensa). "The two sides of social behavior: Modern classics and overlooked gems on the interplay of automatic and controlled processes". *Psychological Inquiry*.

Thornhill, R. y Gangestad, S. W. (1999). "The scent of symmetry: A human sex pheromone that signals fitness?" *Evolution and human behavior*, 20, 175-201.

Torregrosa, J. R. y Crespo, E. (1982). *Estudios básicos de Psicología social*. Barcelona: Hora.

Tormala, Z., Petty, R. E. y Briñol, P. (2002). "Ease of retrieval effects in persuasion: A self-validation analysis". *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 1700-1712.

Tversky, A. y Kahneman, D. (1973). "Availability: A heuristic for judging frequency and probability". *Cognitive Psychology*, 5, 207-232

Wegener, D. T. y Petty, R. E. (1997). "The flexible correction model: The role of naive theories of bias in bias correction". En M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol., 29, 141-208). San Diego: Academic Press.

Wegner, D. M. (1994). "Ironic processes of mental control". *Psychological Review*, 101, 34-52.

Wegner, D. M., Schneider, D. J., Carter, S. R. y White, T. L. (1987). "Paradoxical effects of thought suppression". *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 5-13.

Wells, G. L. y Petty, R. E. (1980). "The effects of overt head movements on persuasion: Compatibility and incompatibility of responses". *Basic and Applied Social Psychology*, 1, 219-230.

Wilson, T. D. y Brekke, N. (1994). "Mental contamination and mental correction: Unwanted influences on judgments and evaluations". *Psychological Bulletin*, 116, 117-142.