Tesis doctoral:

Medidas implícitas de estereotipia: procesos automáticos vs. controlados

Antonio Bustillos López

Licenciado en Psicología

Departamento de Psicología Social y de las

Organizaciones

Facultad de Psicología

UNED

2009

Departamento de Psicología Social y de las

Organizaciones

Facultad de Psicología

Medidas implícitas de estereotipia: procesos automáticos vs. controlados

Antonio Bustillos López

Licenciado en Psicología

Directora:

Carmen Huici Casal

Agradecimientos

En este apartado de agradecimientos no se me quisiera olvidar todas y cada de las personas que, durante estos años de elaboración del material que compone esta tesis doctoral, me han apoyado. Quisiera empezar agradeciendo a todo el Departamento de Psicología Social y de las Organizaciones de la UNED el apoyo recibido durante estos, especialmente la directora de esta Tesis doctoral que nunca permitió que cejara en mi empeño.

Sin querer extenderme más en este apartado debo agradecer específicamente:

A mis padres, que siempre creyeron en lo que estaba haciendo y no cesaron en darme ánimos para continuar el trabajo.

A mis abuelas, que me enseñaron el verdadero significado del esfuerzo, la tenacidad y el cariño.

A mi tía Joaquina, porque me enseñó el verdadero significado de la palabra dignidad.

A Estrella y Nieves, porque nunca dejaron de estar ahí en los momentos más difíciles.

A Anabel y a Erik porque me volvieron a enseñar lo que es más importante en la vida.

Y, finalmente, a Ana, por todo el tiempo perdido.

Índice

Introducción **4**

La activación automática de estructura de conocimiento **12**

Activación automática de estereotipos y categorías: ¿es el prejuicio realmente inevitable? **18**

Introducción 19
Activación de estereotipos y categorías 21
El modelo de Disociación 24
Priming estereotípico vs. categorial 30
Procesos de asimilación y contraste tras la activación de estructuras de conocimiento. La perspectiva ideomotora. 44
Procesos regulatorios en la expresión del prejuicio 53
La importancia de la etiqueta que designa a la categoría 58
Implicaciones para la investigación empírica 72

Efectos del nivel de *priming* estereotípico y categorial de etiquetas que designan a un mismo grupo en la activación del prejuicio implícito **75**

Introducción 77
Estudios preliminares 1a y 1b: *Selección de rasgos del contenido estereotípico* de los marroquíes 83
Objetivos 83
Estudio preliminar 1a 84
Método 84
Resultados 86
Estudio preliminar 1b 89
Método 89
Resultados 91
Estudio 1c: *Priming estereotípico al 80 por ciento* 92
Objetivos 92
Método 93
Resultados 97
Discusión 98
Estudio 1d: *Priming estereotípico al 20 por ciento* 100

Objetivos....100
Método....100
Resultados....103
Discusión....105

Estudio 1e: *Conocimiento compartido del estereotipo cultural, creencias personales y nivel de prejuicio hacia los marroquíes* 108

Objetivos....108
Método....109
Resultados....110
Discusión....113

Estudio 1f: *Priming Categorial de etiquetas relativas al grupo de marroquíes* 114

Objetivos....114
Método....115
Resultados....118
Discusión....123

Discusión general 125

Efectos del *priming* categorial de etiquetas que definen a un mismo grupo en la activación automática del prejuicio 131

Introducción 133

Estudio 2a: *Evaluación de las etiquetas referidas a distintos grupos.* 136

Objetivos....136
Método....136
Resultados....137
Discusión....138

Estudio 2b: *Estudio piloto para la selección de los rasgos del estereotipo cultural de los homosexuales en España* 140

Objetivos....140
Método....140
Resultados....141
Discusión....142

Estudio 2c: *Priming categorial de etiquetas relativas al grupo de homosexuales.* 143

Objetivos....143
Método....143
Resultados....147
Discusión....148

Estudio 2d: *Estereotipos culturales y auto-estereotipos de personas mayores*.... 150

Objetivos....152
Método....152
Resultados....153
Discusión....154

Estudio 2e: *Priming categorial de etiquetas relativas al grupo de mayores*.... 156

Objetivos....156
Método....157
Resultados....161

Discusión 164

Estudio 2f: *Priming categorial de etiquetas relativas al grupo de mayores* entre los miembros del endogrupo 168

Objetivos 168
Método 170
Resultados 173
Discusión 176

Conclusiones 179

Procesos auto-regulatorios y normativos en la expresión del prejuicio 181

Estudio 2a: *Validación de la escala de motivación interna y externa para inhibir el prejuicio (Plant y Devine, 1998) en castellano*. 183

Objetivos 183
Método 183
Resultados 185
Discusión 188

Estudio 2d: *Priming Secuencial* 190

Objetivos 190
Método 191
Resultados 194
Discusión 198

Conclusiones 200

Discusión general 202

Bibliografía 215

Apéndice: Instrumentos 233

Introducción

Resumen

En este capítulo se introduce brevemente la diferenciación entre procesos automáticos y controlados en Psicología Social, y que ha estado principalmente relacionada con el dominio de las actitudes y estereotipos de grupos sociales.

Asimismo, se señalarán los aspectos centrales del procesamiento no controlado de la información que serán objeto de la tesis doctoral. Finalmente, se presentará la estructura del trabajo de tesis doctoral.

La Cognición Social puede ser definida como la forma o manera mediante la cual interpretamos el mundo social que nos rodea y lo dotamos de sentido (Baron y Byrne, 1995). Constantemente codificamos, interpretamos, predecimos y evaluamos el medio circundante, para de esta forma encontrar significados y dotar de sentido la nuestra propia conducta y la de los demás.

En las últimas décadas se puesto de relieve que no todos los procesos cognitivos son conscientes y controlados. Tal como indican Bargh y Chartrand (1999 p. 462):

> *[…] la mayoría de las personas en su vida diaria están determinadas no por sus intenciones conscientes y sus juicios deliberativos, sino por procesos mentales que son puestos en marcha por características del ambiente y que operan fuera de consciencia […]*

Tal como proponen estos autores se ha impuesto la distinción entre procesos automáticos y controlados, caracterizándose los primeros por ser involuntarios, inconscientes, no intencionales y sin esfuerzo (Bargh, 1999).

Los términos implícito (automáticos) y explícito (controlados) fueron importados por la psicología social para referirse a algunos de los procesos que son objeto de la disciplina, como las actitudes o los estereotipos. El origen de la distinción se sitúa en la Psicología Cognitiva, más concretamente de la investigación sobre los procesos de memoria, donde se propone que los individuos poseen dos tipos de huellas mnésicas en sus sistemas cognitivos: la *explícita* que hace alusión a aquellos trazos de memoria que son recuperables de modo consciente, y, por el contrario, la *implícita*, que alude a aquellas huellas

mnésicas que operan de forma automática y están fuera del control consciente del sujeto (Schacter, 1990).

Siguiendo este planteamiento se asume que las actitudes o estereotipos no tienen porqué ser accesibles conscientemente para producir reacciones evaluativas y conductuales, ya que la mera presencia del objeto de actitud suele ser suficiente para activar la actitud asociada automáticamente, y normalmente de forma no consciente (Chen y Bargh, 1997; Fazio, Sanbonmatsu, Powell y Kardes, 1986; Greenwald y Banaji, 1995). De esta forma podemos establecer una distinción entre procesos implícitos vs. explícitos:

Tabla I: Diferenciación entre procesos implícitos y explícitos.

Schacter (1990)	Greenwald y Banaji (1995)
Procesos explícitos de memoria: son conscientes, deliberativos y controlables.	**Actitudes y estereotipos explícitos** operan de modo consciente y pueden ser evaluados mediante medidas de auto-informe.
Procesos de memoria implícitos se caracterizan por una falta de consciencia y una activación no intencional.	**Estereotipos y actitudes implícitas** son creencias y evaluaciones automáticamente activadas por la mera presencia (real o simbólica) del objeto de actitud.

Una alta proporción de la investigación psicosocial desarrollada en los últimos treinta años ha estado encaminada a determinar la naturaleza del procesamiento implícito o automático (Bargh y Wyer, 1997; 1998), aplicándose a diversas áreas, temas y cuestiones objeto de la Psicología Social como actitudes, estereotipos, motivación, personalidad o auto-concepto y autoestima.

En la actualidad muchos psicológicos sociales han llegado a la conclusión de que los procesos conscientes representan un papel mucho más reducido del que tradicionalmente se les ha atribuido sobre la conducta o sobre otros

procesos de pensamiento. Aunque, concretamente en relación a los estereotipos y el prejuicio, distintos autores han venido a señalar la importancia de procesamiento automático de la información sobre otros grupos sociales. En este sentido, Gaertner y Dovidio (1986, p. 85) indican:

> *[…] los individuos son víctimas de elementos culturales y de procesos cognitivos que continuamente producen prejuicio y racismo […]*

Paralelamente, Bargh (1999) indica que el proceso de estereotipia es similar a un *monstruo cognitivo*, y que uno de los mayores problemas relacionados con los procesos de activación automática de los estereotipos se relaciona con que los individuos no son realmente conscientes de su activación y funcionamiento. Asimismo, para Banaji y Greenwald (1995) la investigación sobre procesos automáticos en estereotipia precisamente *separa la responsabilidad del individuo en algunos actos de discriminación,* concretamente estos autores indican claramente que la falta de consciencia es suficiente para suspender una atribución de responsabilidad moral, en otras palabras los individuos no se culpan de algo de lo que ellos no pueden controlar conscientemente.

Como se ha apuntado, la distinción entre ambos tipos de procesos se relaciona con la conciencia del proceso o el control sobre el mismo. De esta forma, se asume que los constructos implícitos operan automáticamente y no son accesibles al control consciente, mientras que los explícitos son conceptualizados como reflexivos o conscientes, y con capacidad de ocupar recursos de procesamiento y que influyen en la conducta a través de la deliberación (Bargh, Wyer y Srull, 1994; Greenwald y Banaji, 1995).

Esta conceptualización ha puesto de manifiesto la necesidad de una reinterpretación de distintos fenómenos subyacentes, generándose de esta forma, distintos modelos y teorías para explicar esta dualidad de procesos que distinguen entre dos formas de procesar la información: procesamiento implícito vs. explícito, automático vs. controlado (Bargh, Wyer et al., 1994), impulsivo vs. reflectivo (Strack y Deutsch, 2004), o asociativo vs. basado en reglas (Gawronski y Strack, 2004; Sloman, 1996; Smith y DeCoster, 2000).

Todos estos planteamientos proponen que ambos modos de procesamiento de la información influyen diferencialmente sobre la percepción y la elaboración de juicios dependiendo de la disponibilidad de los recursos cognitivos y otros tipos de variables situacionales. Aunque, difieren en predecir cómo ambos tipos de procesamiento de la información interactúan entre sí.

En la presente tesis se tratan de abordar algunos aspectos del procesamiento automático, o implícito, en el dominio de la cognición social; y más específicamente en los procesos de percepción de personas pertenecientes a diferentes grupos y categorías sociales. Si partimos de la formulación básica del comportamiento en función de la situación y de la persona nos interesa enfocar dos tipos de cuestiones generales.

Desde el ángulo de la situación es evidente que en determinados contextos sociales se activan constantemente las estructuras de conocimiento (categorías, etiquetas, estereotipos…) referidas a grupos sociales, a través de múltiples claves, entre ellas la presencia de sus integrantes en la interacción social. Desde el ángulo de la persona existirán diferencias individuales en cuanto a la forma de responder a esa activación. Entre las diferencias que interesan están las relativas al nivel de prejuicio, o la motivación por inhibir su

expresión. La cuestión de fondo es en qué medida al activar, fuera de la conciencia una determinada categorización social o el estereotipo a ella asociada, se facilitarán por parte de la persona que procesa la información juicios de carácter negativo sin que, al parecer, intervengan las actitudes conscientes de los propios individuos que emiten el juicio, lo que ha dado en llamarse la cuestión de la inevitabilidad del prejuicio que ha dado lugar a un intenso debate en épocas recientes.

Uno de los objetivos del presente trabajo de tesis doctoral consiste en contribuir a ese debate, tanto desde el ángulo teórico como metodológico. Así se incluyen nuevos matices en cuanto a las estructuras de conocimiento pre-activadas, y se trata de salvar algunas de las limitaciones halladas en la investigación sobre los efectos diferentes de la pre-activación de categorías y estereotipos.

En relación con esto, nuestro segundo objetivo consiste en mostrar los efectos de la activación no consciente de etiquetas relativas a grupos sociales que varían en cuanto a su valencia positiva o negativa. Es decir, se trata de mostrar si la activación de etiquetas peyorativas referidas a grupos sociales tiene efectos en los juicios subsiguientes. Sorprendentemente esta es una cuestión que ha suscitado poca atención en la investigación. Si bien hay algunos estudios sobre los efectos del uso explícito de las etiquetas que designan a los grupos, prácticamente no hay estudios que se ocupen de los efectos de la activación implícita de tales etiquetas. Esta relativa falta de interés contrasta con la opinión de Fiske (2004) quien señala que aunque “la discriminación verbal puede parecer poca seria, los insultos estereotípicos, las bromas y los cortes crean un clima hostil que permite llevar a cabo otras formas de hostilidad más serias, por no mencionar el ofender a las personas blanco de tales

insultos" (p. 399). Asimismo, la autora observa que aunque puede que las personas que emplean este lenguaje no tengan intención de ir más allá, si contribuyen a crear un clima en el que algunos creen que se aceptaría la discriminación abierta.

Por otra parte, hay que destacar el discurso de los grupos minoritarios uno de cuyos objetivos es evitar por parte de los miembros de la mayoría el lenguaje despectivo y discriminatorio referido a la minoría. Desde esa perspectiva, se señala que empleo de esas etiquetas es un indicador de prejuicio que daña a los miembros de la minoría, y que es necesario erradicar. Todo ello supone destacar la necesidad del lenguaje "políticamente correcto". Esta cuestión posee así un interés no sólo desde el punto de vista teórico, sino también desde el de la relevancia social.

En tercer lugar, se trata de ver los efectos moderadores de las diferencias individuales, tanto en el prejuicio como en la motivación para autorregularlo.

En cuarto lugar, aunque en la mayoría de nuestros estudios se adopta la perspectiva de los miembros de la mayoría, y cómo éstos se ven afectados por la activación de categorías y estereotipos correspondientes a grupos estigmatizados, o en situación de desventaja, en uno de ellos también se adopta la perspectiva de un grupo objeto de prejuicio. En este caso, las personas mayores, para así poder determinar como sus integrantes se ven afectados por el empleo de etiquetas peyorativas referidas al endogrupo. También, en este caso, se atenderán a los efectos moderadores de las diferencias individuales, aunque aquí se tratará de las diferencias en cuanto a la percepción de la discriminación.

La tesis se estructura así en dos grandes bloques: el primero de ellos, ocupa los dos primeros, capítulos y se centra en las bases teóricas de las que se parte. En el segundo bloque se presentan los diversos estudios empíricos realizados. Estos estudios están centrados en los efectos de la activación no consciente del prejuicio automático relativo a tres grupos sociales distintos: marroquíes, homosexuales y personas mayores, que se producirán tras la activación subliminal de las etiquetas positivas vs. negativas que los designan. Asimismo, se tomarán en consideración el efecto moderador del nivel de prejuicio hacia estos tres grupos.

En todos los estudios empíricos se ha empleado un mismo paradigma para determinar la influencia que la categorización o etiquetado inicial, tiene sobre la percepción de personas y que ha sido la conocida tarea de *Donald* desarrollada por Srull y Wyer (1979). La única excepción a este paradigma experimental en la presente tesis se corresponde al último estudio, en el que se empleó el procedimiento de *priming* secuencial implementado por Wittenbrink, Judd y Park (1997), ya que era necesario desarrollar un último estudio de medida repetida para completar la puesta a prueba nuestras hipótesis relativas a la influencia del etiquetado inicial de los miembros de exogrupos.

Capítulo 2

La activación automática de estructura de conocimiento

Resumen

La evidencia acumulada sobre los efectos de la pre-activación de distintas estructuras de conocimiento, principalmente estereotipos y categorías sociales, ha señalado que los individuos pueden sesgar sus evaluaciones sobre otros con los que van a mantener una interacción (Devine, 1989), o incluso pueden modificar algunos aspectos de su conducta (Bargh, Chen y Burrows, 1996).

Estos resultados indican el importante efecto de los procesos automáticos, aunque lo más relevante es volver a destacar que éstos se encuentran fuera del control consciente de los individuos y determinados por una serie de claves ambientales que operan fuera de dicha consciencia.

Si asumimos el pensamiento categórico es un proceso cognitivo que tiene como fin el ahorro de recursos de procesamiento de la información, esté mostrará sus efectos sobre la simplificación del medio circundante. Sin embargo, uno de los inconvenientes que acarreará será que afectará a los procesos de percepción de personas. De esta forma, en los trabajos clásicos sobre categorización social (Allport, 1954; Tajfel, 1969) se señala que la estereotipia es subyacente al etiquetado de un individuo como perteneciente a un grupo social. Así, tras la activación de una categoría social, se debe producir, una mayor accesibilidad a los contenidos relacionados con esa categoría (p.ej. rasgos estereotípicos), por lo que, paralelamente, una mayor frecuencia de uso de rasgos estereotípicos en juicios subsiguientes se ha tomado como indicio de la propia "activación categorial" (Castelli, Macrae, Zogmaister y Arcuri, 2004; Macrae y Bodenhausen, 2001).

Este planteamiento ha dado pie a tres estrategias distintas de investigación, de carácter experimental lo que las diferencia de las medidas implícitas, normalmente utilizadas como variables dependientes. Se trata de procedimientos experimentales empleados en la pre-activación, tras la que se esperan observar cambios en otro tipo de variables dependientes.

(1) la activación subliminal de estímulos (Bargh y Pietromonaco, 1982; Devine, 1989; Lepore y Brown, 1997).

(2) el empleo de la asincronía en el comienzo de estímulos breves o de corta duración (SOAs), que posibilita que los individuos no entren en

procesamiento controlado (Banaji y Hardin, 1996; Blair y Banaji, 1996; Kawakami, Dion y Dovidio, 1998),

(3) el uso de instrucciones específicas en la tarea que oculten el objetivo de la investigación. Dentro de éstos se incluyen, por ejemplo, tareas de ordenación de frases, o completar palabras, en las que se incluyen bien rasgos estereotípicos o categorías sociales (Gilbert y Hixon, 1991).

Como se ha apuntado antes, el incremento en la accesibilidad al conocimiento o contenido del estereotipo que se produce con este tipo de metodologías es tomado como evidencia de la automaticidad en su activación. Por otro lado, los resultados de estos trabajos han sido claros en señalar que la activación de categorías es un proceso automático difícil de controlar (Bargh, 1999, 2006). De modo que una vez activada la categoría el conocimiento asociado a ésta promueve una mayor probabilidad de sesgos en la evaluación de los ejemplares pertenecientes a la misma, y una mayor probabilidad en las conductas relacionadas con la misma. Así, por ejemplo, tras la activación de la categoría persona mayor los individuos mostrarán conductas motoras más lentas (Bargh *et al.*, 1996).

La activación de estructuras de conocimiento social, a través de métodos de pre-activación o *priming,* ha generado en los últimos 30 años una importante evidencia de la importancia de sus efectos. En un principio la investigación se centró en cómo la activación de elementos simples (rasgos), asociados con una categoría, afectan a evaluaciones de elementos que no guardan una aparente relación directa con esa activación, por ejemplo una persona estímulo. Valga recordar que en la investigación desarrollada por Srull y Wyer, (1979), la exposición al rasgo “agradable” afectó a la percepción posterior de

una persona estímulo, indicando los participantes una mayor percepción de amabilidad comparados con el grupo de control.

Para Bargh (2006, p. 151) la idea central en el procedimiento de *priming* es la de activación residual a la que son sometidos los sistemas cognitivos. Por ejemplo, para comprender el lenguaje hablado se deben mantener una serie de elementos activados en la memoria antes de que una frase termine; para de esta manera poder comprender el mensaje, y esto debe suceder de forma independiente de la estimulación externa que se sigue produciendo. Así, las representaciones mentales, o conceptos, se van a constituir de esta forma en el enlace entre la mente y el mundo externo.

Pero, estas mismas representaciones pueden ser activadas en el individuo de forma pasiva por la propia información contextual. En este sentido, los estudios iniciales que emplearon este tipo de procedimientos se centraron en la activación de contenidos semánticos simples, o palabras, para observar posteriormente como la pre-activación afectaba a los procesos de percepción de personas. Dentro de este tipo de estudios es necesario señalar la investigación desarrollada por Devine (1989), ya que supuso un avance al extender esta metodología de pre-activación de conceptos simples a la de esquemas estereotípicos que describen a un grupo. Sin embargo, desde los resultados encontrados por Devine (1989) –y que se tratarán en mayor profundidad en el Capítulo 2-, en estos 30 años la investigación ha demostrado como la activación de un simple rasgo fuera del control consciente del individuo puede tener distintos efectos:

1) Activar un rasgo “agresivo” hará más accesibles otros conceptos que semánticamente se encuentran relacionados en la memoria de los participantes (Fazio, 2001; Ferguson y Bargh, 2004)

2) Afectará a la formación de impresiones y a los juicios que se realicen en los procesos de percepción de personas (Higgins y Kruglanski, 1996).

3) Incrementará la probabilidad de determinadas conductas tanto motoras simples, como otras con un mayor grado de elaboración cognitiva (Dijksterhuis y van Knippenberg, 1998)

4) Incluso impulsará las motivaciones hacia una meta concreta (Bargh, Gollwitzer, Lee-Chai, Barndollar y Trötschel, 2001; Bargh, Gollwitzer y Spaulding, 1994) y la cooperación entre individuos (Kay, Wheeler, Bargh y Ross, 2004).

Tal y como señala (Dasgupta, 2004) estos últimos treinta años de investigación sobre activación de estructuras de conocimiento, y principalmente en prejuicio implícito, señalan claramente ciertos aspectos: (1) el prejuicio implícito no es un artefacto metodológico. (2) Los miembros de grupos mayoritarios suelen exhibir prejuicio implícito hacia miembros de grupos estigmatizados. (3) La investigación también ha demostrado que las actitudes implícitas hacia exogrupos afectan a distintos tipos de conductas, que también suelen operar fuera de control consciente de los individuos. Y (4) incluso miembros de grupos desfavorecidos muestran prejuicio implícito hacia su propio grupo.

En definitiva, este breve resumen de investigación indica que los efectos de la pre-activación de conceptos tienen un amplio rango de efectos, que los investigadores han encontrado en función de las variables dependientes

empleadas en las distintas investigaciones. Desde esta visión, en la que estereotipia parece ser un proceso automático, se va a proponer que el conocimiento estereotípico afecta tanto evaluaciones como conductas, dependiendo del tipo de contenidos semánticos pre-activados.

Capítulo 2

Activación automática de estereotipos y categorías: ¿es el prejuicio realmente inevitable?

Resumen

Como se ha abordado en el capítulo previo la tradición existente en la pre-activación de categorías de conocimiento ha generado un amplio conjunto de resultados. Sin embargo, en este capítulo se analizarán de forma más detallada las variables que afectan a esa pre-activación enfocando una cuestión: si la pre-activación de categorías de conocimiento afecta a la activación automática del prejuicio. Posteriormente se detallan otras dos perspectivas que han generado una intensa investigación la perspectiva ideomotora y la que se centra en los procesos auto-regulatorios en la expresión del prejuicio. Finalmente, se detallará la investigación existente hasta el momento sobre el núcleo central de nuestro interés, del que derivan las hipótesis centrales de nuestro trabajo, la activación automática de etiquetas que definen a un grupo y los efectos de la valencia de esas mismas etiquetas.

Introducción

En cuanto a la cuestión central de la inevitabilidad del prejuicio los objetivos del presente capítulo pretenden dar cuenta de la controversia existente entre el modelo de Disociación formulado y las correcciones metodológicas y teóricas propuestas por Lepore y Brown (Devine, Lepore y Brown, 2007). La discrepancia entre ambas posiciones implica que, mientras desde la perspectiva del modelo de Disociación (Devine, 1989) se asume la activación automática del contenido estereotípico sin que el nivel de prejuicio intervenga en ello; desde que la posición que mantienen Lepore y Brown (1997) se señala que dependiendo del nivel de prejuicio los individuos aplicarán distintos rasgos del contenido estereotípico de los grupos.

Como se ha apuntado antes, en segundo lugar, se tomarán en consideración dos de las recientes aportaciones que más interés científico han generado en los últimos años, por un lado, (1) la *perspectiva Ideomotora* que defiende el concepto de automaticidad de la conducta que se propone que sucede tras la activación de categorías sociales (Bargh *et al.*, 1996; Chen y Bargh, 1997); y (2) el desarrollo teórico relativo a los procesos de autorregulación del prejuicio (Devine, Plant, Amodio, Harmon-Jones y Vance, 2002; Plant y Devine, 1998).

En cuanto a la teoría ideomotora, ésta se basa en la idea de que dentro del propio esquema estereotípico también se encontrarán asociadas distintas conductas y reacciones afectivas. Para algunos autores como Bargh (1990) este proceso tiene lugar para facilitar las interacciones con individuos de los distintos grupos sociales. De esta forma, al igual que aquellos individuos a los

que se les pre-activa la categoría "biblioteca" muestran tonos de voz más bajos, a aquellos a los que se les pre-activa la categoría persona mayor o afroamericano mostrarán una conducta motora más lenta o una mayor agresividad (Bargh et al., 1996)

En cuanto al planteamiento teórico relativo a los procesos de autorregulación del prejuicio este perspectiva parte de un amplio programa de investigación relativo a las normas que inhiben la expresión del prejuicio en contextos públicos (Dunton y Fazio, 1997a; Gaertner y Dovidio, 1986; McConahay, Hardee y Batts, 1981; Pettigrew y Meerlens, 1995), y que indica como la prevalencia de la normas igualitarias afectan a la expresión del prejuicio (Devine, Monteith, Zuwerink y Elliot, 1991; Devine *et al.*, 2002; Dunton y Fazio, 1997b; Plant y Devine, 1998).

Finalmente, nos centraremos en los efectos de la activación de las etiquetas que designan a un mismo grupo pero que varían en valencia, cuestión central del trabajo que se presenta. En este caso, a diferencia de las anteriores cuestiones de investigación, el volumen de publicaciones ha sido mucho menor, siendo los trabajos desarrollados por Carniaghi y Maass (2007, 2008) prácticamente los únicos que han abordado este problema de investigación en épocas recientes. Estas investigaciones, realizadas en Italia, se han centrado en los efectos de la preactivación de etiquetas positivas o negativas que designan a un grupo: homosexuales.

En su primer trabajo, estos autores señalan que sólo tras la pre-exposición a etiquetas positivas al grupo, se observa un efecto de facilitación del estereotipo positivo del grupo. En su segundo estudio, ambos tipos de etiqueta activaron el estereotipo de los homosexuales cuando fueron comparadas con la condición

de control. Sin embargo, no se observaron diferencias entre etiquetas positivas y negativas.

Activación de estereotipos y categorías

Existe una extensa tradición dentro de la Psicología Social que afirma que prejuicio y estereotipos se deben al proceso de categorización ya que éste es un proceso funcional y adaptativo. En *The Nature of Prejudice* (Allport, 1954), quizá el trabajo más influyente sobre el tema, se pone de manifiesto el prejuicio es resultado de la tendencia humana a categorizar el mundo en que nos encontramos. Esto es debido a que, de la misma forma que categorizamos objetos basándonos en su apariencia, también categorizamos a otras personas en relación a su apariencia o al grupo al que pertenecen, en lo que se ha venido a denominar *Categorización Social.* Para Allport, una vez que categorizamos a otros individuos como similares o diferentes a nosotros, tanto el prejuicio como la discriminación, tendrán el camino abonado. Desde un planteamiento similar, Tajfel (1969, *p*. 79) afirma que:

> *[...] los seres humanos intentamos comprender el ambiente físico o biológico actuando dentro de los límites impuestos por nuestras capacidades mentales. De esta forma, una actuación satisfactoria se deberá dirigir, por un lado, a preservar nuestra integridad personal, como al mismo tiempo –por razones de economía cognitiva- tender hacia una simplificación de nuestro entorno [...]*

De esta forma, se asume expresamente una determinada equivalencia entre estereotipos y categorías, sobre todo si definimos estereotipos como creencias

o atributos que definen y distinguen una categoría de otra. Desde esta conceptualización, los estereotipos pueden ser definidos como esquemas, categorías[1] o representaciones mentales de los grupos sociales.

La función simplificadora de los estereotipos, destacada por Tajfel (1969), enlaza con la descripción de su funcionamiento. Para Tajfel los procesos de categorización y estereotipia serán paralelos, ya que el primero es responsable de acentuar tanto las similitudes dentro de grupo y las diferencias intergrupales, mientras que el segundo se relacionará con las dimensiones en que se dan los estereotipos. Aunque, de forma descriptiva, son concebidos como características asociadas a la etiqueta de una categoría dentro de la propia representación mental (Stangor, Lange y Zanna, 1994). Desde la perspectiva de la cognición social, estas representaciones mentales están formadas por nodos discretos interconectados y cuyo significado va a depender de los patrones de conexión con otros nodos.

Categorización y formación de impresiones

Los modelos contemporáneos de formación de impresiones (para una revisión ver Quinn, Macrae y Bodenhausen, 2003) asumen que cuando interactuamos con otros individuos y los categorizamos como miembros de un grupo social determinado (sexo, raza, ocupación o edad), los estereotipos asociados al grupo ejercerán su influencia en los procesos de interpretación y en la formación de impresiones sobre ese individuo (Bodenhausen, Macrae, Milne,

[1] El término categoría es empleado para describir la totalidad de la información que los perceptores tienen sobre distintos grupos sociales, pudiendo englobar distintos contenidos: visual, conductual, emocional, declarativo... (Smith, 1990, 1998), incluyendo la etiqueta que designa a la categoría. Algo más adelante se expone en detalle los distintos pasos en la categorización, desde la identificación a la categorización social.

Golding y MacLeod, 1998; Brewer, 1988; Fiske y Neuberg, 1990; Macrae y Bodenhausen, 2001). El pensamiento categórico permitirá a los perceptores, en primer lugar, activar el esquema estereotípico que guía el procesamiento de cualquier información relacionada con la persona objeto (codificación de la representación), y en segundo lugar, dependiendo del contexto donde se haya producido la activación, se realizarán las evaluaciones e impresiones de la persona objeto (rasgos y expectativas conductuales).

Por este motivo se asume que pensamiento categórico moldea y da forma a la percepción de personas al menos de dos fases: la de caracterización, donde los estereotipos afectan a la comprensión del comportamiento de la persona estímulo, y la de corrección, que tendrá lugar si el perceptor social considera que la información generada en la fase previa no es adecuada para evaluar a la persona estímulo.

Concretamente, en la **fase de caracterización** los estereotipos influirán en la comprensión de las acciones de la persona objeto, produciendo influencias asimilativas en la interpretación de las conductas y en la generación de inferencias, facilitando el procesamiento de la información selectivo que hace consistente la información generada por la persona objeto con las expectativas previas.

En otras palabras, durante esta fase, la activación de los estereotipos ejercerá sus efectos a través de dos rutas, una directa y otra indirecta. La influencia directa de los estereotipos es que éstos serán añadidos o promediados a la información que proporciona la persona objeto. Sin embargo, la influencia

indirecta es mucho más importante, ya que tiene lugar sobre la selección y la interpretación de la información disponible.

La **fase de corrección** tendrá lugar cuando los perceptores consideren que los estereotipos pudieron predisponer o sesgar la impresión total de la persona estímulo.

En cualquiera de las dos fases, los estereotipos pueden mostrar efectos facilitadores e inhibidores sobre el procesamiento de la información, aumentando o disminuyendo la estereotipicidad de las evaluaciones (Bodenhausen y Macrae, 1998).

El modelo de Disociación

Una contribución central a la hora de estudiar los efectos no conscientes de la activación de estereotipos, lo constituye el influyente modelo de Disociación[2] propuesto por Patricia Devine. En donde en relación a las aportaciones teóricas generadas asume tres premisas: (1) el conocimiento de los estereotipos es compartido por todos los integrantes de una sociedad, (2) el contenido estereotípico suele tener un carácter marcadamente negativo -sobre todo en el caso de grupos desfavorecidos-, y (3) la activación del estereotipo es un proceso que se sitúa fuera del control consciente de los individuos.

En definitiva, la propuesta del modelo de Disociación se basa en que los individuos no son conscientes de la activación de los estereotipos, por lo que en muchas ocasiones, incluso para los individuos más igualitarios, la fase de

[2] La importancia del modelo de Disociación en la Psicología Social contemporánea, se basa principalmente en que ha dado pie a un intenso debate científico, y a la fundamentación teórica del mismo en relación a los postulados de Allport y Tajfel.

corrección de la información no tiene lugar a no ser que el sujeto sea consciente de haberse comportado o evaluado prejuiciosamente a un miembro de otra categoría social.

La propuesta realizada por Patricia Devine se encuentra en la base de la bajas, o nulas, relaciones entre medidas implícitas y explícitas de prejuicio, compartiendo el argumento básico de la perspectiva de la *Inevitabilidad del Prejuicio* en donde los estereotipos serán activados automáticamente ante la presencia de miembros de distintos grupos sociales. Asimismo, asume una distinción entre el conocimiento de los estereotipos culturales y la aplicación de los mismos (Ashmore y Del Boca, 1981; Billing, 1985), lo que quiere decir que aunque exista un conocimiento compartido de los estereotipos de otros grupos sociales, nuestras creencias y opiniones personales sobre estos mismos no tienen por qué ser congruentes. El presente modelo ofrece una posible explicación de cómo las respuestas hacia grupos estereotipados pueden diferir en función del tipo del procesamiento de información efectuado controlado vs. automático (Shiffrin y Schneider, 1977), proponiéndose una **disociación** entre ambos tipos de respuesta. El modelo propuesto por Devine se centra en los tipos de condiciones bajo los cuales los estereotipos y creencias personales son activados, y la probabilidad de que éstas últimas se solapen con los estereotipos culturalmente compartidos.

Existe una clara evidencia de que los estereotipos están bien establecidos en las memorias infantiles antes incluso de que se desarrollen otras habilidades cognitivas, como la flexibilidad para responder de forma crítica sobre la validez o aceptabilidad de los estereotipos (Katz, 1976; Porter, 1971). Esto tiene, a primera vista, dos tipos de consecuencias: (1) Las creencias personales -por ejemplo, decisiones sobre lo apropiado de la adscripción de rasgos

estereotípicos a un grupo- son más recientes que los estereotipos (Higgins y King, 1981), y (2) los estereotipos tendrán una historia más larga de activaciones en la vida del individuo, y por consiguiente un mayor peso de conexión, lo que conlleva una mayor accesibilidad que las creencias personales.

Devine (1989) emplea el término *estereotipo cultural* para definir la dimensión consensuada de las creencias intergrupales, argumentando que los estereotipos culturales se encuentran disociados de las creencias personales para aquellas personas bajas en prejuicio. Como resultado de lo anterior se propone que los individuos altos y bajos en prejuicio poseen el mismo conocimiento de los estereotipos culturalmente compartidos, diferenciándose en sus creencias personales sobre otros grupos sociales. Así, para los individuos prejuiciosos el contenido de sus creencias personales coincide en gran parte con el de los estereotipos culturalmente compartidos. Por su parte, entre los igualitarios no existirá este solapamiento entre estereotipos y creencias, ya que consideran que los estereotipos no son una base apropiada de evaluación de los miembros de otras categorías. Por esto, experimentan un conflicto entre estereotipos y creencias, cuando los primeros son automáticamente activados.

Esta conclusión implicará que el prejuicio es inevitable al menos a nivel automático, sugiriéndose que mientras los estereotipos siguen un procesamiento automático, las creencias personales requieren un procesamiento consciente. Y por otro lado, que las respuestas no prejuiciosas requieren la inhibición de la activación automática de los estereotipos y la

activación intencional de las creencias no prejuiciosas (Higgins y King, 1981). Es decir, Devine diferencia entre conocimiento estereotípico y atribuido, es decir, sólo las creencias personales acerca de las características atribuidas a otros grupos se ven afectadas por procesos controlados.

Para poner a prueba su hipótesis Devine realizó tres estudios. En el primero de ellos se comprueba como las personas altas y bajas en prejuicio disponen del mismo conocimiento estereotípico de los grupos sociales. En este estudio se solicitó a los participantes que enumerasen los contenidos del estereotipo cultural de los afroamericanos, tras lo que completaron la primera versión de la escala de Prejuicio Moderno (McConahay et al., 1981). Sus resultados mostraron que no existían diferencias en el contenido del estereotipo cultural listado entre altos y bajos en prejuicio, siendo éste de un marcado carácter negativo (los rasgos que más aparecieron fueron agresivos, hostiles y criminales).

En su segundo estudio muestra como, independientemente del nivel de prejuicio, el estereotipo cultural de los afroamericanos se activa fuera del control consciente de los individuos. Siguiendo el procedimiento de *priming parafoveal* (Bargh y Pietromonaco, 1982), que consiste la pre-exposición de contenidos con una duración inferior a la detección consciente, y que aparecen lejos del centro de visión. Encuentra que aquellos participantes que recibieron el tratamiento de pre-activación del estereotipo de los afroamericanos (un 80 por ciento de palabras, etiquetas y rasgos[3], del contenido estereotípico de este

[3] Devine (1989, *p*. 10) indica que realizó dos tratamientos distintos o réplicas, en el primero de ellos las palabras primadas fueron *nigger, poor, afro, jazz, slavery, musical, Harlem, bussing, minority, oppressed, athletic* y *prejudice*; mientras que en el segundo se emplearon *Negroes, lazy, Blacks, blues, rhythm, Africa, stereotype, ghetto, welfare, basketball, unemployed* y *plantation.*

grupo) mostraron un aumento en las evaluaciones de hostilidad en la tarea de percepción de personas posterior, en comparación con aquellos otros participantes que sólo recibieron un solo 20 por ciento de pre-exposiciones de palabras relacionadas con el estereotipo cultural de los afroamericanos (en ambas condiciones el resto de palabras empleadas hasta completar las 100, fueron palabras de *alta frecuencia* en el lenguaje cotidiano sin relación con el estereotipo cultural de los afroamericanos). La importancia de este resultado radica, entre otras cosas, en que dentro del conjunto de los rasgos que se pre-activaban subliminalmente nunca aparecieron palabras relativas a la hostilidad de la persona estímulo. Como se señaló, tanto participantes altos como bajos en prejuicio mostraron un aumento en la percepción de hostilidad en la tarea de percepción de personas posterior, denominado paradigma de Donald (Srull y Wyer, 1979). Este paradigma consiste, básicamente, describir a un individuo de forma ambigua a través de frases conductuales relativas al estereotipo del grupo social al que pertenece; pero sin especificar en ningún momento su pertenencia a esa categoría social. Por lo que estos resultados sólo pueden ser atribuibles a que los participantes activaron todo el estereotipo cultural de forma automática, yendo más allá de los rasgos que fueron presentados subliminalmente.

En su tercer experimento muestra como creencias y estereotipos no coinciden para aquellos individuos bajos en prejuicio. En un primer momento los participantes completaron un cuestionario acerca de lo que la gente opina sobre los afroamericanos con el fin de activar el estereotipo cultural en la memoria de los participantes. Posteriormente, se respondía a un cuestionario de 20 ítems sobre creencias personales atribuidas hacia este grupo y,

finalmente, los siete ítems de la escala de Racismo Moderno (McConahay et al., 1981).

Los resultados mostraron como los altos prejuicio aludieron a un mayor número de pensamientos negativos que de positivos, mientras que los individuos igualitarios invirtieron este patrón de respuestas. También se encontró un efecto significativo entre el nivel del prejuicio y el tipo de respuestas, mostrando los altos en prejuicio un mayor número de rasgos estereotípicos que de creencias. Finalmente, se encontró un efecto de interacción triple, que indicó que los altos en prejuicio atribuyeron un mayor número de rasgos negativos, siendo la atribución de rasgos positivos y creencias positivas y negativas menor. Sin embargo, los bajos en prejuicio mostraron un mayor número de creencias positivas.

En definitiva, los tres experimentos descritos parece que ponen de manifiesto la validez del *Modelo de Disociación* propuesto por Devine, desprendiéndose que sólo aquellas personas igualitarias inhiben la activación automática de los estereotipos sociales compartidos, pero sólo a nivel consciente.

En paralelo hay que destacar el trabajo Dovidio, Evans y Tyler (1986) que siguiendo este mismo planteamiento presentaron la etiqueta de la categoría (negro vs. blanco) seguida de una serie de rasgos (ej. musical) estereotípicos y no estereotípicos de las categorías pre-activadas. Los participantes tenían que indicar, lo más rápidamente posible, cual de los adjetivos pertenecía realmente a la categoría primada. En línea con los resultados obtenidos por Devine (1989), se encontró un efecto de facilitación –menor tiempo de reacción en el reconocimiento de las palabras- cuando los rasgos correspondían a contenidos

estereotípicos de la categoría, comparados con los no estereotípicos. De la misma forma, en otras investigaciones las claves pre-conscientes han mostrado tener influencia en la activación del contenido estereotípico en los dominios de la edad, sexo y ocupación (Bargh, 1999).

Priming estereotípico vs. categorial

Desde la publicación del trabajo de Devine (1989) se suscitó un intenso debate en torno a si los estereotipos eran activados automáticamente ante miembros de grupos estereotipados, etiquetas del grupo o claves similares (Augoustinos, Ahrens y Innes, 1994; Gilbert y Hixon, 1991; Kunda y Sinclair, 1999; Lepore y Brown, 1997). Podemos sistematizar las críticas vertidas en torno a tres grandes argumentos.

En primer lugar, no está del todo claro si lo estereotipos son activados automáticamente bajo la estricta definición de automaticidad, ya citada como involuntaria, inconsciente, no-intencional y sin esfuerzo (Bargh, 1989); y todas esas características están independientemente implicadas en la ejecución de diferentes operaciones mentales específicas. En este sentido, Logan (1980) indica que *las reacciones automáticas pueden ser moduladas por la atención y la intención, pueden ser inhibidas o suprimidas, coherentes y planificadas*.

Tras la revisión del concepto de automaticidad los investigadores han modificado la visión de que las representaciones del estereotipo sean activadas automáticamente. Bargh y Wyer (1997) señalan que *como todos los procesos pre-conscientes, lo qué determina si el estereotipo haya sido automáticamente*

activado, o no, es la frecuencia y consistencia de su activación en el pasado en presencia de grupos sociales relevantes.

En segundo lugar, algunos estudios han mostrado que la separación entre categorización y estereotipia es posible, a pesar de que una gran parte de la investigación señala que el proceso de categorización es el mismo que el de activación de estereotipos (ver Blair y Banaji, 1996, p. 1142-1143), aludiendose a que el primero tiene componentes claramente automáticos, mientras el segundo se basará en la aplicación del conocimiento estereotípico.

En este sentido, Lepore y Brown (1997) indican la necesidad de distinguir entre ambos procesos. Quizá la demostración más clara de esta postura pueda ser la investigación desarrollada por Gilbert y Hixon (1991). Los participantes de esta investigación bajo sobrecarga cognitiva no mostraron la evidencia de la activación estereotípica cuando se enfrentaron con una persona de origen asiático; aunque sí categorizaron correctamente a este individuo, lo que demuestra que la activación categorial, identificación de la categoría, no es condición suficiente para que los estereotipos exhiban su influencia.

Finalmente, y en tercer lugar, las representaciones mentales que cada individuo tiene de distintos grupos sociales no tienen porqué ser coincidentes con las que tienen otras personas, y distintos hallazgos empíricos señalan, precisamente, la posibilidad de que estas representaciones mentales *personales* tengan una mayor relación con la conducta prejuiciosa que los estereotipos culturalmente compartidos. Por ejemplo, dentro de los modelos que describen relaciones entre emociones y prejuicio (Stephan y Stephan, 1993) se señala que distintas emociones están asociadas a la representación

mental de la categoría, siendo un elemento más que define la representación mental del grupo. En definitiva, lo que se está sugiriendo es que estos estereotipos *individuales,* definidos como creencias personales en el modelo de Disociación, definen la representación mental individual del grupo en la memoria; aunque parte de esta representación sí puede ser culturalmente compartida.

En este mismo sentido, Smith (1998) indica que la propuesta del *Modelo de Disociación* no resuelve un problema. Si todos los individuos activan automáticamente los esquemas estereotípicos, y sólo los más igualitarios inhiben su expresión, las conexiones entre la categoría y el conjunto de rasgos deben ser *exactamente* las mismas para toda la población. Sin embargo, los individuos más igualitarios suelen emplear otro tipo de rasgos para describir al mismo grupo, y esto debería tener algún tipo de influencia en la red asociativa que describe al grupo. Incluso yendo más allá de lo que propone este autor, para las personas igualitarias y prejuiciosas los mismos rasgos pueden tener connotaciones distintas, así se presenta a una persona con la característica de "alto control del dinero" algunos perceptores sociales podrían inferir el rasgo "ahorrativo", mientras otros podrían inferir el rasgo "tacaño".

La investigación ha mostrado como las personas en función de su nivel de prejuicio tienen disponible un amplio rango de rasgos estereotípicos asociados al exogrupo, pero que les atribuyen diferencialmente una serie de creencias. Augoustinos, Innes y Ahrens (1994), muestran como un mayor peso de la asociación puede corresponderse con distintas creencias dentro de la representación. En su estudio se encontró que las personas con menor nivel de

prejuicio no sólo mostraron una mayor cantidad de descripciones favorables hacia los aborígenes, sino que hacían tales descripciones más rápidamente. Por su parte, los altos en prejuicio mostraron una mayor cantidad de descripciones negativas, que realizaron más rápidamente que los bajos en prejuicio. Es decir, aunque las representaciones mentales de los altos y bajos en prejuicio pueden ser las mismas en términos de contenido (al menos al nivel de conocimiento), las diferencias en fuerza de la conexión pueden tener efectos diferentes.

Aunque volviendo a la controversia sobre si los procesos de estereotipia y categorización son inseparables, la mayoría de los modelos conexionistas actuales describen los estereotipos como redes asociativas consistentes en un grupo de nodos asociados con distintos atributos, conductas, ejemplares, y respuestas afectivas (Stephan y Stephan, 1993).

Esta representación de los grupos sociales es resultado de la asociación de nodos discretos cuyos elementos son, en parte, socialmente compartidos. Aunque, los estereotipos son sólo una parte del conocimiento sobre un grupo (Devine y Elliot, 1995), podemos diferenciar categorías y estereotipos en los modelos asociativos –y sus respectivos procesos- de la siguiente forma:

- **Proceso de categorización**: a nivel automático consistiría en el acceso al conjunto de nodos (etiquetas, conductas, emociones y rasgos) que representan al grupo[4]. Así, se asume que cuando interactuamos con otros

[4] En la investigación en percepción de personas el término categoría se emplea para describir la totalidad de la información que los perceptores poseen sobre los distintos grupos. Una vez que esas representaciones mentales son activadas, la accesibilidad al contenido de las mismas suele emplearse como índice de la activación de la categoría. Como consecuencia de esto, la accesibilidad a los contenidos de la categoría, por ejemplo los rasgos estereotípicos, se emplea como índice de la activación categorial (Castelli *et al.*, 2004; Macrae y Bodenhausen, 2001).

individuos los categorizaremos (clasificaremos) automáticamente en torno a unas pocas dimensiones como el sexo, la raza, ocupación o la edad (Quinn, Macrae y Bodenhausen, 2003). O dicho de otra manera, unas dimensiones serán más accesibles que otras de forma automática (ver Brewer, 1988).

- **Proceso de estereotipia**: se define como las inferencias resultantes del proceso de categorización. Es decir, la atribución de rasgos estereotípicos como resultado de la categorización, y éstas pueden ser dependientes tanto de variables situacionales, como de factores internos al individuo. La investigación muestra como la asociación repetida, automática o controlada, influye en el peso de conexión entre rasgos estereotípicos de un grupo y la categoría que lo designa (Castelli *et al.*, 2004; Dijksterhuis, Aarts, Bargh y van Knippenberg, 2000).

Precisamente, ésta es la posición teórica que proponen Lepore y Brown (1997) como réplica del trabajo desarrollado por Devine (1989), y en el que se establecen las críticas más contundentes al *Modelo de la Disociación* y a las conclusiones encontradas por esta autora. En su propuesta Lepore y Brown asumen -al igual que Devine- que el conocimiento del contenido estereotípico de un exogrupo es compartido por todos los individuos integrantes de una sociedad, pero que existen diferencias en cuanto a la activación de los distintos rasgos en función del peso de la conexión entre la etiqueta que define al grupo y los rasgos dentro de la misma representación mental de los grupos sociales.

De acuerdo con el trabajo de Devine (1989), se asume que los estereotipos son activados automáticamente tras la percepción de los miembros de otras categorías. Esta representación mental de los grupos sociales puede ser

definida como una red asociativa de nodos interconectados. Aunque es necesario diferenciar entre rasgos estereotípicos y categorías:

- **Rasgos estereotípicos** se corresponden con cada uno de los nodos que están conectados a la categoría. Se corresponden con las características, o rasgos, que se asocian a una categoría social determinada y la definen diferenciándola de otras categorías.
- **Categorías:** se componen por todos aquellos nodos (rasgos, emociones y conductas) y sus conexiones con las etiquetas que definen, designan, a un grupo. Es decir, la categoría hará referencia no sólo al contenido del propio esquema estereotípico, sino también a las distintas relaciones que se establecen dentro del esquema a través de los pesos de conexión resultantes de uso y de su aplicación a los miembros del grupo ya sea de forma automática o controlada.

De esta forma, cuando nos encontramos con un miembro de otra categoría, y lo identificamos[5] como perteneciente a la misma, nuestra representación mental de su grupo social se activa automáticamente. Y esta activación se

[5] De acuerdo con el modelo dual de percepción de personas de Brewer (1988) la "identificación" o reconocimiento simple de las características ocurre a nivel automático, mientras que la categorización en el proceso de percepción de personas requiere un nivel de procesamiento de la información más controlado. Por ejemplo, para Brewer y Feinstein (1999, p. 266) "la investigación ha mostrado como las claves raciales producen evaluaciones automáticas, aunque éstas ocurren en los fases iniciales del proceso de identificación, antes de entrar en el modo de procesamiento basado en categorías o basado en personas". El modelo de Brewer claramente indica que el proceso de categorización es un proceso controlado (Figura 1.1, p. 5). Una de las causas de confusión sobre el término "categorización", es que éste se confunde con el término "identificación", o clasificación, que es un tipo de categorización en la medida en que los individuos son clasificados sobre la base de ciertas características físicas (color de la piel). Sin embargo, esta clasificación no implica la categorización social, en el sentido de que la clasificación física ha activado el "significado semántico" o "el significado social". El término "identificación" es prácticamente idéntico al utilizado por Bruner (1957, p. 131) cuando habla de "categorización primitiva" la cual incluye "el aislamiento perceptual de un objeto o un evento con ciertas cualidades características…, pudiendo no poseer el evento otro significado de lo que es, un objeto" Sin embargo, la categorización se refiere a un procesamiento semántico más elaborado del estímulo en términos de cuáles de sus características lo representan a un nivel conceptual.

propaga hacia otros nodos que se encuentran conectados a ella: los rasgos estereotípicos, emociones y conductas.

La controversia se sitúa en el hecho de si todos los rasgos estereotípicos asociados a la categoría son activados automáticamente. Según los resultados de diferentes investigaciones parece ser que esto no es precisamente lo que ocurre, ya que la conexión entre algunos nodos es más fuerte que en otros (Anderson, 1983; Collins y Loftus, 1975; Rumelhart, Hinton y McClelland, 1986). Y es, precisamente, la frecuencia y consistencia de la propia activación, es decir la historia personal de activaciones e inhibiciones de rasgos, tal y como proponen Bargh y Wyer (1997), la que promueve la mayor o menor fortaleza de estas conexiones entre nodos.

Por otro lado, la expresión de activación automática estereotípica ha sido aplicada tanto para la pre-activación o *priming* de rasgos estereotípicos, para el de categorías y para el de ambos. Pero, es necesario distinguir entre estos métodos de activación, ya que pueden afectar de forma diferente a los juicios emitidos por los individuos. En este sentido, Lepore y Brown (1997) establecen una diferenciación entre las consecuencias de emplear una u otra metodología experimental:

(1) La consecuencia de pre-activar el contenido del estereotipo, con o sin las etiquetas que definen al grupo, es el aumento en la accesibilidad, o activación de todo el esquema estereotípico culturalmente compartido. Por lo que la activación no es consecuencia de la categorización previa, sino de los juicios estereotípicos que se atribuyen a un grupo y que son socialmente compartidos.

De esta forma, cuando se utiliza este procedimiento altos y bajos en prejuicio no diferirán en sus evaluaciones de los individuos pertenecientes a un determinado grupo, puesto que los estereotipos son culturalmente compartidos.

(2) Cuando se priman categorías o etiquetas que designan al grupo, la activación resultante sí será consecuencia del proceso de categorización previa a nivel individual. Ya que la activación de los rasgos del estereotipo dependerá de la historia personal de activación e inhibición de estos rasgos, en aquellas situaciones en que los individuos se encuentran con miembros de otros grupos. De esta forma altos y bajos en prejuicio mostrarán divergencias en tareas posteriores a la activación de la categoría.

En este sentido, existen dos alternativas a través de las cuales altos y bajos en prejuicio pueden diferir en sus representaciones mentales de los grupos. Por un lado, sólo los altos en prejuicio mostrarán una activación automática de los componentes negativos del estereotipo. Ya que los bajos atribuyen una mayor cantidad de características positivas, lo que tiene su efecto en que se activen automáticamente con mayor facilidad (Augoustinos et al., 1994).

Por otro, si los estereotipos del exogrupo son predominantemente negativos, se puede esperar una menor activación de éstos entre los individuos igualitarios. Es decir, aunque las representaciones mentales del estereotipo sean compartidas por toda una sociedad, la diferencia entre igualitarios y prejuiciosos será una mayor o menor activación del esquema estereotípico (Locke, MacLeod y Walker, 1994).

Lepore y Brown (1997) realizan tres experimentos para poner a prueba la hipótesis de que, aunque podamos mantener un conocimiento estereotípico culturalmente compartido sobre los grupos sociales, las personas pueden diferir en función de creencias, expectativas, motivaciones o experiencia anterior, y consecuentemente debe implicar distintos pesos de conexión entre la categoría social, predominantemente neutra, y los rasgos estereotípicos que pueden ser positivos y negativos.

En su primer experimento realizan una réplica del estudio 1 de Devine (1989) en el Reino Unido. Los análisis mostraron, en el mismo sentido que otras investigaciones (Augostinos et al, 1994; Devine, 1989; Devine y Elliot, 1995) que tanto los altos como los bajos en prejuicio tienen un conocimiento equivalente del contenido del estereotipo, teniendo éste un marcado carácter negativo. Ya que independientemente del nivel de prejuicio los participantes enumeraron un mayor número de características negativas que de positivas o neutras. Es decir, que ambos tipos de personas conocen por igual el estereotipo de un grupo que se mantiene en un contexto dado.

En su segundo estudio, los participantes recibieron 100 pre-exposiciones de 100 mseg. sólo de etiquetas y otras características relacionadas con el grupo sin rasgos estereotípicos (*negros, afrocaribeños, indios occidentales, afro, rap, reggae, Nothing Hill…*), y fueron comparados con una condición de control en la que los participantes no recibieron esta pre-activación categorial. Empleando esta metodología de *priming* categorial encuentran que los participantes altos en prejuicio simultáneamente mostraron un incremento de rasgos negativos y un descenso de los positivos atribuidos a la persona estímulo. Sin embargo, los

individuos más igualitarios sólo mostraron incrementos en los rasgos positivos atribuidos, sin mostrar diferencias en la atribución de rasgos negativos con respecto a la condición de control.

En su tercer experimento realizan una réplica del segundo experimento realizado por Devine (1989). Cuando se emplea la técnica de *priming* estereotípico[6] (primar etiquetas y rasgos que definen al grupo) no existieron diferencias en los rasgos positivos atribuidos entre la condición de control y la experimental, observándose un aumento de las características negativas en la condición de *priming* independientemente del nivel de prejuicio.

Estos resultados replican los obtenidos por Devine en 1989, ya que las personas altas y bajas en prejuicio asignan una mayor puntuación en las escalas negativas cuando el estereotipo es activado directamente. Por lo que se puede concluir, que si se activa directamente todo el contenido estereotípico compartido afecta por igual a los individuos con independencia de las creencias que mantienen como individuos hacia otros grupos sociales.

Sin embargo, la conclusión general del trabajo desarrollado por Lepore y Brown (1997) es que a diferencia de lo mantenido por el *Modelo de Disociación* (Devine, 1989) sí existe cierta flexibilidad en el proceso de estereotipia, ya que aunque los altos y los bajos en prejuicio poseen un conocimiento compartido del contenido estereotípico (Estudio 1), y no difieren en sus respuestas automáticas cuando determinados contenidos del estereotipo negativo son

[6] La pre-activación realizada por Lepore y Brown (1997, exp. 3) estuvo compuesta por tres etiquetas de la categoría (*Blacks, West Indians, Afro-Caribbean*), seis rasgos estereotípicos negativos (*nigger, rude, dirty, crime, unemployed, drugs*) y cuatro palabras evocadoras de la categoría (*dreadlocks, reggae, Brixton y ethnic*).

primados (Estudio 3). Sí se muestran diferencias cuando la categoría es pre-activada y no el contenido del estereotipo (Estudio 2).

Es decir, la inevitabilidad de los efectos de la activación estereotípica, resultado de la activación del estereotipo, no tiene porque darse cuando lo que se activa es la categoría (*priming* estereotípico vs. *priming* categorial). En el estudio 2, en el que se emplea la técnica de la activación categorial, se encuentran diferencias en función de los niveles de prejuicio. De esta forma, los autores proponen que a pesar de que el conocimiento estereotípico sea el mismo en toda la población, la fuerza de la conexión entre los nodos que componen la representación mental es distinta para aquellas personas altas y bajas en prejuicio.

Esto tiene implicaciones en cuanto a la representación mental de los grupos sociales. Los resultados del trabajo muestran que algunas características son asociadas diferencialmente con la categoría según el nivel de prejuicio. Pero, como se ha apuntado antes, todos los individuos comparten el mismo conocimiento o esquema estereotípico de los grupos sociales (experimento 1), por lo que las diferencias en la representación mental sólo existen en los pesos de conexión que los individuos establecen entre etiquetas que definen al grupo y sus rasgos estereotípicos asociados (experimento 2).

En cuanto a la activación conjunta de categorías y estereotipos la investigación muestra que este procedimiento promueve qué estos sean más accesibles en la memoria de los participantes, ya que forman parte del estereotipo cultural compartido. Esto no permite diferenciar entre los sujetos altos y bajos en prejuicio, ya que tienen como resultado la activación general de todo el

estereotipo de forma similar en todos los participantes (Devine, 1989 exp. 2; Lepore y Brown, 1997, exp. 3).

Finalmente, en cuanto a la inhibición consciente de la respuesta prejuiciosa propuesta por Devine (1989, exp. 3), ésta se constituía en el rasgo diferencial entre las personas bajas y altas en prejuicio dentro del modelo de Disociación. Pero, si los estereotipos son estructuras cognitivas que nos permiten preservar una mayor cantidad de recursos cognitivos, el propio proceso de la inhibición podría saturar los recursos de procesamiento (Gilbert y Hixon, 1991; Macrae, Milne y Bodenhausen, 1994). Los resultados de la investigación de Lepore y Brown (1997) muestran que los individuos bajos en prejuicio no inhiben el estereotipo cultural como resultado del proceso de categorización. Para estos autores, altos y bajos en prejuicio no acceden a los mismos contenidos del estereotipo cultural como resultado del procesamiento categorial (Lepore y Brown 1997, exp. 2). Y lo que es más importante la conclusión del trabajo implica que la representación de los distintos grupos sociales no depende del conocimiento estereotípico compartido, sino de las diferencias en pesos de conexión dentro de los rasgos que definen estereotipo cultural.

En relación directa con los resultados obtenidos por Lepore y Brown (1997), y uno de los antecedentes de los trabajos de activación de etiquetas que designan a grupos, aunque realizado a nivel intergrupal, ha sido el desarrollado por Kawakami *et al.* (1998). Estos autores activaron las etiquetas “White” o “Black” que fueron comparadas con un grupo de control. Los resultados más relevantes obtenidos por estos autores indican que tras pre-activar la etiqueta “*Black*”, los individuos más prejuiciosos atribuyeron un mayor número de

estereotipos culturales de los afroamericanos, que esto ocurría tanto a nivel automático como controlado. Sin embargo, los bajos en prejuicio no mostraron esta activación del estereotipo cultural en ninguno de los dos niveles de procesamiento de la información evaluados. En otras palabras, tras el etiquetado inicial de un individuo como perteneciente a un grupo estigmatizado, son los más altos en prejuicio los que activan automáticamente los estereotipos culturales del grupo.

Otras investigaciones también han apoyado este planteamiento de que la activación automática del estereotipo es resultado del nivel de prejuicio de los individuos, señalando el que la activación del estereotipo se relaciona directamente con el número de veces que las creencias estereotípicas se atribuyen a un individuo miembro de un grupo (Lepore y Brown, 2002; Wittenbric, Judd y Park, 1997).

Sin embargo, existe un aspecto que sería necesario delimitar, ya que el proceso de inhibición-activación de determinados rasgos ha debido iniciarse en algún momento. Es decir, si la accesibilidad de los contenidos en la memoria depende de su uso, y los bajos en prejuicio emplean más rasgos positivos, o no activan rasgos estereotípicos y los altos en prejuicio activan los rasgos negativos, en algún momento esta selección de rasgos ha tenido que tener lugar. Y que, posteriormente, esta selección de rasgos se ha ido reforzando por la historia personal de interacciones reales o simbólicas con miembros de la categoría.

En resumen, para Lepore y Brown parece claro que la categorización no implica necesariamente un prejuicio automático, ya que el *priming* de la

categoría Afro-Caribeño no fue suficiente para activar el estereotipo negativo en todos los participantes (Locke *et al.*, 1994; Moskowitz, Gollwitzer, Wasel y Schaal, 1999).

Procesos de asimilación y contraste tras la activación de estructuras de conocimiento. La perspectiva ideomotora.

Como se ha venido desarrollando en el presente capítulo, la investigación en activación automática de categorías y estereotipos han mostrado que la pre-activación fuera de control consciente promueve la activación automática tanto de la actitud general hacia el grupo en su conjunto (Dovidio, Kawakami, Johnson, Johnson y Howard, 1997; Greenwald, McGhee y Schwartz, 1998), como de los rasgos del estereotipo cultural de ese grupo (Devine, 1989; Kawakami *et al.*, 1998; Lepore y Brown, 1997). Todos estos procesos se han mostrado en el dominio de la percepción de personas, pero se puede ampliar el estudio incorporando los efectos sobre otras conductas, incluyendo la conducta motora.

De forma consistente con estos resultados, también se ha puesto de manifiesto que diferentes conductas asociadas con distintas categorías sociales, también son activadas espontáneamente tras la pre-activación de dicha categoría. De esta forma, tras la activación de categorías específicas los individuos tienden a comportarse de forma congruente con aquellas conductas, que de forma estereotípica han sido asociadas a ese grupo, para así facilitar las interacciones con sus miembros, en lo que se ha denominado proceso de asimilación conductual. Por el contrario, se entiende por efectos de contraste cuando los individuos exhiben las conductas contrarias a las asociadas con la

categoría. Por ejemplo, tras la activación de la categoría "persona mayor" una velocidad de marcha más rápida implicaría un efecto de contraste.

Aunque en este apartado se hace referencia, fundamentalmente, a estudios sobre conductas motoras, de modo puntual también se aludirá a estudios de percepción de personas en los que estos efectos se producen (Dijksterhuis, Spears y Lépinasse, 2001)

Siguiendo la lógica del diseño experimental propuesto en el modelo de Disociación (Devine, 1989, exp. 2), Bargh, Chen y Burrows (1996, exp. 2a y 2b), demuestran como la activación de estereotipos promueve cambios en conductas motoras. Aunque en este trabajo el proceso de activación estereotípica se realizó a través de un procedimiento de frases desordenadas[7] en el que aparecieron tanto etiquetas que designan al grupo como estereotipos, encuentran que cuando se pre-activó el estereotipo de "persona mayor" *(Florida, viejo, solitario, gris, egoísta, cuidadoso, sentimental, prudente, testarudo, educado, bingo, retirado, arruga, rígido, tradicional, amargado, obediente, conservador, tejer, dependiente, anciano, indefenso, crédulo y prudente*), los participantes mostraban una marcha al caminar significativamente más lenta, que aquellos participantes de la condición de control donde no se pre-activó esta categoría social.

En este mismo sentido, otros estudios han mostrado los mismos efectos de asimilación conductual automática sobre otras conductas como las tareas cognitivas. Por ejemplo, Dijksterhuis y van Knippenberg (1998) empleando un

[7] El procedimiento desarrollado por Bargh et al. (1996) consistió en presentar a los participantes una secuencia de 30 ensayos en los que se presentaban cinco palabras. La tarea de los participantes consistió en formar frases gramaticalmente correctas con cuatro de las cinco palabras proporcionadas.

procedimiento similar al de Bargh et al. (1996), encuentran que primar supraliminalmente el estereotipo de "profesor", o el rasgo "inteligente", implicó un mayor número de respuestas correctas en a preguntas de conocimiento general. Y, por el contrario, a los participantes en que se les activó el estereotipo de "hooligan" o el rasgo "estúpido" mostraron una peor ejecución en este tipo de pruebas cognitivas.

Este tipo de hallazgos han generado un intenso debate desde el planteamiento socio-cognitivo de la *perspectiva Ideomotora*, y posturas psicofisológicas desde donde se mantiene que la conducta motora automática, al ser controlada por un proceso *botton-up*, no debe verse afectada por la activación automática de estereotipos y/o categorías sociales. Sin embargo, como el propio Bargh (2003) señala, los efectos de la activación de estereotipos sobre la conducta han sido probados de forma consistente en la activación de más de 20 estereotipos de diferentes grupos, y empleando al menos 25 variables dependientes distintas y encontrándose principalmente efectos de asimilación (Dijksterhuis y Bargh, 2001).

La *perspectiva Ideomotora* se resume en que los esquemas estereotípicos, ya sean autoestereotipos como estereotipos referidos a otros grupos, van a mostrar sus efectos no sólo en los procesos de percepción y evaluación de los miembros de grupos sociales sino también en la conducta observable. Este efecto va a ser resultado de la accesibilidad de los contenidos mentales que describen a los grupos (Wheeler y Petty, 2001, pp. 807). Esta perspectiva nace de la obra pragmatista de William James (1890) cuando este autor subraya que *el pensamiento es para la acción,* y que como se ha apuntado antes ha sido

comprobada empíricamente de forma consistente a través de los efectos directos de pre-activar conceptos y producir conductas específicas (Bargh, 1990; Bargh *et al.*, 1996; Bargh y Wyer, 1997; Dijksterhuis y Bargh, 2001; Wheeler y Petty, 2001).

Esta facilitación en la conducta, se va a producir a través de la activación de las representaciones mentales de conductas específicas. De esta forma, la activación puede darse de dos maneras, a través de la observación de una determinada conducta en el ambiente externo, como en el hecho de pensar sobre una conducta específica. En el mismo sentido James (1890, *pp*. 522) señala:

> *[…] Siempre y cuando a la realización de cualquier movimiento le sigue inmediatamente la noción de él en la mente, estamos hablando de una acción ideomotora […]*

Desde este planteamiento, también se propone que la existencia de elementos conductuales dentro de las representaciones mentales se constituye en una ventaja en términos evolutivos; ya que, por un lado, elicitará de forma automática conductas de supervivencia (p. ej. correr más rápido en presencia de depredadores), como otras conductas automáticas más complejas como la mímica y la imitación. La ventaja de estas últimas es que allanan el camino de las interacciones sociales con otros individuos.

En este sentido, una de las bases explicativas de este fenómeno se corresponde con la propia tendencia a la imitación innata en el ser humano se sitúa en la base explicativa de este proceso, ya que se produce porque la observación de una conducta elicita automáticamente la representación de la

conducta correspondiente en el sistema cognitivo del individuo. Algo que, desde planteamientos psicofisológicos ha recibido un apoyo adicional con el descubrimiento de los grupos neurales denominados neuronas en espejo (Rizzolatti y Arbib, 1998). En mismo sentido, Dijksterhuis y Bargh (2001, *pp*. 2) señalan que en la propia organización de las representaciones mentales, la representación de la propia acción y de la misma conducta observada en otros se deben encontrar solapadas.

En un proceso de percepción de personas los individuos van a inferir rasgos de aquellas conductas que se observan en una persona (*honesto, delincuente*, etc). Pero, los perceptores suelen ir más allá de la información observable a través de la activación automática de estereotipos, basada principalmente en la identificación de características de los distintos grupos sociales (Bargh *et al.*, 1996; Brewer, 1988; Devine, 1989; Greenwald y Banaji, 1995; Lepore y Brown, 1997). Por este motivo, Dijksterhuis y Bargh (2001) proponen que el efecto de la activación de esquemas estereotípicos sobre cambios conductuales va a producirse en una secuencia de pasos: (1) la activación de la categoría activa el conjunto de rasgos asociados, (2) los rasgos activan representaciones conductuales y (3) finalmente esas representaciones conductuales activan programas motores responsables de la conducta manifiesta.

En este sentido, la investigación muestra que la activación del estereotipo no sólo afecta a conductas motoras simples como la marcha, sino también al rendimiento en pruebas cognitivas. De esta forma la activación del estereotipo de “persona mayor” promueve un menor rendimiento en este tipo de tareas entre aquellos participantes que no pertenecían a este grupo social. Es más,

Dijksterhuis (2000, exp. 1), empleando un procedimiento de activación subliminal del estereotipo de "persona mayor" (viejo, encanecido, bingo...; Dijksterhuis et al., 2000, pp. 536) encuentran que aquellos participantes con una mayor frecuencia de contacto con individuos del grupo de mayores[8], y a los que se les pre-activó el estereotipo del grupo, mostraron un recuerdo significativamente menor que el resto de los participantes de la condición de control, y de aquellos otros que indicaron una baja frecuencia de contacto con miembros de la categoría.

Estos mismos autores encuentran en su segundo estudio, que el descenso en el rendimiento en memoria se encuentra afectado por la fuerza de asociación entre la categoría "persona mayor" y el rasgo "olvidadizo". Y esto se debía a que el efecto de la frecuencia de contacto desapareció cuando se controló el la fuerza de asociación entre la etiqueta "old" y el rasgo "olvidadizo".

En la revisión realizada Wheeler y Petty (2001) se da cuenta de los resultados previos de investigación de los efectos de activación de estereotipos sobre la conducta, incluyendo los trabajos sobre amenaza del estereotipo. Estos autores indican dos aspectos de la propia dinámica de activación de estereotipos que la investigación ha contemplado. En primer lugar, señalan que en muchos trabajos el contenido estereotípico activado ha sido positivo o negativo o mixto (p.ej. Levy, 1996, emplea senil y sabio en la activación del estereotipo de mayores), aunque mucho más importante, es que los efectos de activación han sido puestos a prueba sobre miembros del propio grupo (auto-estereotipos), o entre individuos de otros grupos.

[8] La frecuencia de contacto fue evaluada a través de un único ítem en que los participantes indicaban la cantidad de tiempo que pasaban con miembros del grupo de mayores de 1 (poco tiempo) a 9 (mucho tiempo).

De esta forma, en el caso de los estudios sobre auto-estereotipos un alto número de trabajos (el 80 por ciento) encuentran efectos de asimilación conductual. Específicamente indican que los efectos de activación de los auto-estereotipos deben incidir en efectos de asimilación conductual de forma mucho más contundente que en el caso de la activación de estereotipos de otros grupos.

Para Wheeler y Petty (2001) la explicación de este fenómeno radica en que en el caso de los auto-estereotipos el efecto de la activación automática debe ser más potente, ya que la activación posee dos significados para los miembros del grupo: el efecto añadido de la auto-categorización como miembro del grupo, que hace que la activación del estereotipo sea autorrelevante para el individuo. En este sentido, Haussdorff, Levy y Wei (1999), empleando un diseño con medida pre-postest, en una muestra de miembros del grupo de mayores (63-80 años), encuentran que la activación del contenido positivo del estereotipo "persona mayor" mostró efectos beneficiosos sobre los miembros del grupo, ya que incrementó significativamente la velocidad de marcha de los participantes. Sin embargo, no se encontraron estos efectos cuando se activó el contenido negativo del estereotipo.

Por otro lado, Dijksterhuis, Spears y Lépinasse, (2001) proponen un modelo de asimilación y contraste conductual basado en la activación de un único ejemplar o de estereotipos. Para estos autores mientras la activación de estereotipos siempre producirá efectos de asimilación conductual al esquema estereotípico del grupo activado, la activación de ejemplares puede producir tanto efectos de asimilación como de contraste. De esta forma, explican los efectos del propio paradigma de Donald, empleado en el modelo de

Disociación, como un proceso de asimilación al estereotipo afro-americano del que "*hostil*" es un rasgo que no fue activado en el procedimiento experimental (Devine, 1998, exp. 2). Así, la activación del rasgo "*hostil"* implica que todas las conductas estereotípicas que describieron ambiguamente a Donald en la prueba de percepción de personas se percibiesen más hostiles, ya que el propio rasgo hostilidad es parte del estereotipo cultural de los afro-americanos. Sin embargo, para estos autores, cuando se activa un ejemplar se pueden producir efectos de contraste. Esto se debe a que el ejemplar primado puede ser considerado mucho más hostil que el propio Donald (p.ej. Hitler, Dijksterhuis, et al. 2001, pp. 287), por lo que en el proceso de percepción de personas resultante Donald será evaluado como poco hostil.

Sin embargo, también llaman la atención en que no siempre los efectos de contraste se van a producir cuando se activan ejemplares, ya que el empleo de ejemplares menos extremos, puede elicitar también el proceso de asimilación conductual. Es decir, que el efecto de asimilación o contraste parece depender de lo extremos que sean los ejemplares pre-activados.

Brown, Croizet, Bohner, Fournet y Payne (2003) proponen la existencia de dos alternativas posibles para explicar estos fenómenos. Indicando que los efectos de asimilación conductual se pueden producir a través de dos rutas: una directa y otra indirecta. La activación directa implicará la activación del contenido estereotípico en la memoria, mientras que la ruta indirecta implica que en un primer paso se active la categoría social a la que pertenece la persona estímulo y, en segundo lugar, el contenido del esquema estereotípico.

Para Brown et al. (2003) aunque la evidencia de los efectos directos de asimilación conductual es amplia (para una revisión ver Dijksterhuis y Bargh, 2001), existe la posibilidad de la propia actitud del perceptor hacia otros grupos muestre efectos de moderación sobre la activación de la conducta automática, ya que existen otros trabajos que indican los efectos de activación automática de categorías y estereotipos son moderados por la actitud del perceptor hacia otros grupos sociales (Kawakami *et al.*, 1998; Lepore y Brown, 1997, 2002; Locke *et al.*, 1994; Wittenbric *et al.*, 1997).

Todo ello puede servir para proporcionar una explicación a los resultados obtenidos por Lepore y Brown (1997), ampliamente descritos en el apartado anterior, que mostraban las diferencias entre *priming* categorial y estereotípico. Es decir, mediante la pre-activación de categorías se puede encontrar efectos de moderación del nivel de prejuicio sobre la conducta automática, pues ésta última dependerá del nivel en que los participantes apliquen esquemas estereotípicos a los distintos grupos sociales. Mientras que cuando se active todo el esquema estereotípico del grupo no se encontrarán este tipo de efectos de moderación, pues todo el esquema es activado en todos los participantes, por lo que todos mostrarán efectos de asimilación conductual ante el miembro de otra categoría.

En definitiva, de acuerdo con la ruta directa la activación del esquema estereotípico implicará efectos de asimilación en la conducta. Sin embargo, la ruta indirecta la activación inicial no facilitará los efectos de asimilación conductual entre todos los participantes, ya que será el nivel de prejuicio hacia distintos grupos de población la variable que module el proceso de asimilación.

Procesos regulatorios en la expresión del prejuicio

Partiendo del propio modelo de Disociación (Devine, 1989, exp. 3) se asume que la diferencia entre los altos y bajos en prejuicio en la expresión controlada del prejuicio depende de los procesos de inhibición en la aplicación de los mismos, como ya se vio anteriormente. Más concretamente, Devine señala que estas creencias personales son más recientes que los estereotipos culturales. De esta manera, muchos individuos se encuentran motivados para suprimir la activación automática del estereotipo una vez que este es activado puesto que su estándar personal es contrario a los mismos, y tras la activación automática pueden ser conscientes de haberse comportado de forma no igualitaria (Monteith, Sherman y Devine, 1998).

Como se ha apuntado antes, a pesar de que el modelo de Disociación no ha recibido un claro apoyo empírico, continúa existiendo cierto acuerdo en torno a la influencia de los procesos inhibitorios. En este sentido, las investigaciones desarrolladas por Gilbert y Hixon (1991) y Bodenhausen (1990) son claras muestras de la esto. En la primera de ellas, Gilbert y Hixon muestran como la aplicación del estereotipo no se produce cuando los individuos se encuentran en una situación de sobrecarga cognitiva durante la fase de activación del estereotipo (exp. 1). Aunque si la situación de sobrecarga cognitiva se produce tras a activación del estereotipo, se encuentra el efecto contrario (exp. 2). Es decir, el juicio en términos estereotípicos de la persona estímulo. De forma análoga, Bodenhausen encuentra que se aplican más los estereotipos en

determinadas fases del ritmo circadiano (fases fuera de ciclo) ya que en éstas las habilidades inhibitorias se encuentran disminuidas. Ambos hallazgos son consistentes con la idea de que los individuos impiden la aplicación del estereotipo mediante su inhibición controlada, y que esta inhibición puede relacionarse con la limitación de las capacidades de procesamiento.

La implicación más importante reside en que para la mayoría de los modelos de prejuicio la existencia de diferencias individuales en la capacidad para inhibir el prejuicio puede estar asociada, precisamente, con las mismas diferencias en el nivel de prejuicio. De esta forma, para los individuos igualitarios, inhibir la información que proporciona el estereotipo puede ser la manera más efectiva de trasladar su ideal igualitario a la esfera de las actitudes y la conducta públicas. Y lo que es más importante, estos individuos pueden personalizar o individualizar a los miembros de los grupos estereotipados (ver Brewer, 1988; Fiske y Neuberg, 1990), por lo que sus interacciones con esos individuos, finalmente, no se verán afectadas por los estereotipos culturales, permitiéndoles el mantener de forma satisfactoria unas actitudes poco prejuiciosas.

Sin embargo, si los individuos igualitarios no poseen buenas capacidades de inhibición, a pesar de que posean la motivación para inhibir el prejuicio, los estereotipos culturales se activarán en los encuentros e interacciones con individuos de los exogrupos. De esta forma, codificarán las conductas de la persona *percibida* de forma consistente con el estereotipo (Von Hippel, Sekaquaptewa y Vargas, 1997), por lo que fallarán en el objetivo de mantener sus actitudes igualitarias hacia otros grupos.

En definitiva, uno de los elementos centrales en la permanencia de prejuicio se relaciona con la capacidad de inhibir la información relativa a estereotipo cultural. Los individuos con peores habilidades de inhibición, en el mejor de los casos, mantendrán sus niveles de prejuicio hacia otros grupos y, en el peor los aumentarán (Plant y Devine, 1998). Tanto si la inhibición se relaciona con presiones situacionales, estándares culturales, o metas relativas al individuo, esto debería tener claras implicaciones en las diferencias individuales de activación del estereotipo.

La estrategia concreta que seguirían los bajos en prejuicios tras la activación del estereotipo cultural, presenta dos alternativas críticas (Von Hippel y cols., 2000): la inhibición de todo el contenido estereotípico, independientemente de si este es positivo o negativo, o la inhibición de aquellos aspectos negativos del mismo (Crosby, Bromley y Saxe, 1980; Devine, 1989; Wittenbrink, Gist y Hilton, 1997).

Sin embargo, tras la activación, los altos en prejuicio podrán en marcha tres alternativas: (1) no inhibirán el contenido del estereotipo, (2) inhibirán sólo los aspectos positivos o (3) inhibirán parcialmente los aspectos positivos (Crosby *et al.*, 1980; Devine *et al.*, 1991; Monteith, 1993).

Plant y Devine (1998) distinguen entre fuentes internas y externas para inhibir el prejuicio. Las fuentes internas de motivación derivan de que la persona posee un estándar personal no prejuicioso, mientras que la fuentes de motivación externa se relacionan con los distintos patrones de conducta que los individuos exhibirán en función del contexto en el que se encuentre, y de las exigencias normativas de dicho contexto.

Devine (1989) sugiere como el empleo abierto, o aplicación, de los estereotipos culturales diferencia a los altos y bajos en prejuicio. En relación con su propuesta, aquellos que se encuentren motivados por factores internos reaccionarán contra la activación del estereotipo cultural en todos los contextos. Sin embargo, aquellos que se encuentren motivados por presiones situacionales, inhibirán la expresión del prejuicio sólo cuando exista un contexto normativo contrario a la respuesta prejuiciosa. Adicionalmente, estos individuos atenderán más a las normas y estándares contextuales, para emitir conductas de acuerdo a éstos en aquellas situaciones en que las normas sean menos tolerantes en la expresión del prejuicio que su propio estándar personal (Devine et al., 1991).

Plant y Devine (1998) muestran que aquellos individuos motivados externamente ajustan sus respuestas de acuerdo a la norma situacional, empleando un mayor número de estereotipos cuando responden en privado a los cuestionarios, que cuando lo hacen en público. Sin embargo aquellos que están internamente motivados no se vieron afectados por la naturaleza pública o privada, aplicando el estereotipo en la misma medida. De forma similar Monteith, Deenan y Tooman (1996) demuestran el impacto que poseen las normas que proscriben la expresión del prejuicio. Cuando la norma contraria al prejuicio se hacía saliente por parte de un cómplice, los juicios de los participantes emplearon menos estereotipos, que cuando dicha norma promovía el empleo de éstos. Sin embargo, estos autores encuentran una relativa variabilidad en el empleo de los estereotipos, incluso en aquellas condiciones o contextos que promovían su expresión, por este motivo

concluyen que debe existir aún otra fuente de diferencias individuales que indique la inhibición de la respuesta prejuiciosa.

De esta forma, los individuos que emplean poco los estereotipos culturales probablemente estén internamente motivados para rechazar su uso (Devine et al., 1991). Adicionalmente, el empleo de estereotipos por parte de estos individuos internamente motivados no dependerá de la norma social saliente en cada contexto determinado, ya que atenderán la información relevante de cada individuo aumentando la precisión en los procesos de percepción de personas, que no se verá sesgada por la activación automática de estereotipos.

Por su parte, aquellos individuos que más emplean los estereotipos culturales, se encontrarán externamente motivados a inhibir la expresión del prejuicio en aquellas ocasiones en que los factores situacionales indiquen lo inapropiado de su uso. La reducción del uso del estereotipos entre este grupo será resultado de la complacencia y no de la internalización del estándar igualitario.

En definitiva, altos y bajos en el empleo de los estereotipos reducirán sus evaluaciones y juicios basados en los estereotipos, pero bajo condiciones distintas. Los individuos que emplean poco los estereotipos culturales lo realizarán en respuesta a informaciones desconfirmatorias específicas, y en función de la norma social. Por el contrario, los altos en prejuicio mostrarán una reducción en su expresión debido a las normas igualitarias que son salientes en un contexto dado, pero no en respuesta a la desconfirmación de la información estereotípica.

La importancia de la etiqueta que designa a la categoría

Como se señaló anteriormente, desde la perspectiva de la categorización social propuesta por Allport (1954), las etiquetas que designan a los grupos (i.e., *negro*, *homosexual*…) mostrarán una gran influencia tanto en la organización cognitiva del propio individuo, como en la evaluación del ambiente circundante. En este mismo sentido, Rothbart y Taylor (1992) indican como las categorías sociales suelen ser percibidas como categorías naturales, más que como construcciones sociales que son. De esta forma, los individuos tenderán a atribuir distintas *esencias* a estas categorías de forma análoga a las especies naturales; por lo que estas etiquetas asociadas a categorías proporcionarán a los perceptores sociales de una importante información. De esta forma, y volviendo la propia concepción de Allport de pensamiento categórico se podría hipotetizar que las etiquetas positivas y negativas deberían producir un efecto diferencial en la percepción social, ya que su propia valencia positiva o negativa deberá tener efectos sobre la descripción o la *esencia* del grupo al que designan. Es más Allen (1990) propone que el empleo de etiquetas y epítetos negativos relativos a grupos se constituye en una estrategia, consciente o automática, dirigida al control de la conducta de los miembros de grupos estigmatizados, en lo que define como *una creencia primitiva de que denominar a un objeto con una etiqueta, en este caso un individuo perteneciente a un grupo, se puede ejercer el poder sobre él, simplemente llamando o denominándolo con ese nombre* (p. 7).

Es un hecho universal que diferentes lenguas existan distintas etiquetas que designan a los grupos de forma positiva y negativa (*moro-marroquí*, *black-nigger*...). sin embargo, aunque estas etiquetas sean distintas en valencia, no lo deben ser en términos de contenido semántico (Carnaghi y Maass, 2008). En otras palabras, aunque ambas estén referidas al mismo objeto o grupo social, es decir, los contenidos semánticos asociados serán los mismos, no significarán exactamente lo mismo puesto que dispondrán de distintos pesos de conexión a los contenidos mentales que las definen. De esta forma, para Carniaghi y Maass (2008) las asociaciones que se producen tras procedimientos de pre-activación con etiquetas positivas deberán promover una mayor asociación con elementos positivos, que aquellas otras etiquetas denigrantes o negativas que designan al mismo grupo.

Como se ha apuntado antes, los efectos perversos del etiquetado basado en epítetos negativos fue puesta claramente de manifiesto en la obra de Irving Allen (1983a, 1983b, 1984, 1990) a través del análisis léxico de los distintos términos difamatorios que se pueden emplear para describir a los grupos sociales[9]. Allen (1983b) señala que algunas de estas etiquetas negativas, o denigrantes, pueden hacer referencia simplemente a características físicas (*narigudos* para judíos) o lugares de procedencia (en España *sudacas* para todos los inmigrantes de América-latina). La obra de Allen también recoge que, de forma proporcional al número de grupos que componen una sociedad, el número de etiquetas o epítetos negativos se va incrementado y aumentando en complejidad. Incluso llegándose al punto de aparecer combinaciones y sub-

[9] Una revisión epítetos que se pueden emplear para designar a los grupos puede encontrarse en las siguientes direcciones web: www.anwsers.com/topic/list-of-ethnic-slurs, http://gyral.blackshell.com/names.html, www.rsdb.org

categorías en el etiquetado referido los grupos (por ejemplo, *African queen* para un homosexual afroamericano, o vieja bruja en el caso de una mujer mayor).

Allen (1990, p. 3-6) señala como históricamente los estadounidenses han empleado etiquetas denigrantes hacia las minorías étnicas. Concretamente, este autor señala cómo ya en 1699 los primeros epítetos aparecieron entre los colonos británicos, tras el primer contacto con los nativos americanos, a los que denominaron pieles-rojas (*redskin*). Posteriormente, y hasta la actualidad la mayoría blanca ha estado empleando etiquetas y epítetos negativos hacia los afroamericanos y, de forma análoga a los dos grupos mencionados, según otros inmigrantes llegaban al país los descendientes de los colonos ingleses incrementaron el número de etiquetas negativas para definir, y por ende categorizar, a los estos nuevos grupos.

Para Allen (1990) estas etiquetas, apodos o epítetos negativos (*slurs* en el original) aparecen como respuesta a conflictos económicos y sociales en períodos de cambio social. De esta forma, se observó cómo se acuñaron nuevos epítetos y etiquetas cuando la inmigración procedente de otros países (principalmente Europa) aumentó. Sin embargo, es llamativo que fue en los momentos de depresión económica -que produjo en Estados Unidos un cambio demográfico desde las zonas rurales a urbanas y el aumento de la inmigración procedente de otros países-, cuando aparecieron un mayor número de etiquetas negativas. Los distintos grupos sociales fueron definidos mediante etiquetas negativas a través de sus características raciales, religiosas,

lingüísticas, culturales o, simplemente, por su procedencia regional dentro del país.

En definitiva y basándose en un reducido grupo de dimensiones, que no necesariamente eran coincidentes, distintos grupos fueron etiquetados negativamente basándose en: (1) *Tamaño del grupo*: minoritario *vs*. mayoritario, (2) *Estatus social y poder*: subordinado *vs*. dominante, y (3) *Procedencia*: descendientes de colonos ingleses vs. inmigrantes y nativos.

Sin embargo, es necesario recordar que las etiquetas negativas no sólo son empleadas por los miembros de grupos mayoritarios para describir a los grupos minoritarios. Miembros de categorías históricamente estigmatizadas emplean etiquetas negativas para hacer alusión a otros grupos minoritarios con los que tienen contacto y/o conflicto intergrupal. Por ejemplo, los gitanos españoles emplean la etiqueta *payo-poni* para referirse a los inmigrantes ecuatorianos, creando de esta forma una sub-categoría de *payos* que ha sido históricamente empleada para hacer alusión a todo aquel individuo no perteneciente a la etnia gitana.

Asimismo, aunque los grupos mayoritarios sean los que empleen un mayor número de etiquetas negativas, ya que posibilitan un lenguaje despectivo que refleja la estratificación y denigración del exogrupo, las minorías también emplean estos términos culturalmente compartidos incluso para referirse al propio endogrupo. Por otro lado, y debido a que las etiquetas que designan a grupos son parte del lenguaje, se pueden esperar variaciones dependientes del contexto donde se empleen, así como de quien sea el emisor y el receptor de esa información y de la relación entre ambos, o en lo que se denominan

efectos pragmáticos del lenguaje. De esta forma, Allen (1990, p. 6) señala que algunas etiquetas que, en principio, tuvieron connotaciones claramente peyorativas, a través de un proceso lingüístico que denomina "inversión" han cambiado a tener connotaciones positivas, e incluso cariñosas, como por ejemplo ha sucedido con la etiqueta *nigger* entre algunos afroamericanos.

Sin embargo, tal y como indican Carnaghi y Maass (2008) es notoria la falta de estudios sobre los efectos del empleo de etiquetas de distinta valencia para designar a grupos sociales. A continuación se revisan brevemente los estudios que se han ocupado de ello.

Uno de los primeros estudios en los que evalúo la influencia del etiquetado negativo en la percepción de individuos pertenecientes a distintos grupos sociales fue el desarrollado por Greenberg y Pyszczynsky (1985). En este estudio los participantes observaban un debate entre dos personas de distintas etnias, blanca y negra, y posteriormente escuchaban a un cómplice criticar al ponente afroamericano de forma peyorativa (en el original: *There's no way that nigger won the debate*), o de manera étnicamente neutra (*There's no way that pro-debator won the debate*). Los resultados de esta investigación indicaron que los participantes consideraron que el ponente afroamericano era menos competente cuando el cómplice hizo saliente despectivamente su etnia. Sin embargo, estos efectos sólo se produjeron cuando el ponente de color perdió el debate. Resultados similares fueron obtenidos por Kirkland, Greenberg y Pyszczynsky (1987), sin embargo en ambos estudios las etiquetas despectivas (*nigger*) fueron comparadas con la condición en que no se pre-exponían, o se activaba la etiqueta neutra que define al grupo (*Black*). Por lo tanto, y siguiendo

el planteamiento de Carnaghi y Maass (2007), ambos estudios no dejan claro si el empleo de etiquetas negativas que definen a un grupo implican una evaluación más negativa de la persona estímulo porque son despectivas por naturaleza o, simplemente, por que activan los componentes negativos del estereotipo.

Sin embargo en un estudio posterior, Simon y Greenberg (1996) compararon la activación explicita de etiquetas denigrantes relativas a grupos étnicos (*Nigger*) que fueron comparadas con etiquetas neutras (*Black*) y con una condición de control sin activación. Los participantes fueron clasificados en función del nivel de prejuicio hacia los afroamericanos, mostrándose que tanto los participantes igualitarios, como los racistas, no se diferenciaron en su descripción de la persona estímulo ante etiquetas negativas y positivas. Sin embargo, los participantes categorizados como ambivalentes reaccionaron a la activación de forma opuesta a lo esperado: evaluaron de forma más positiva al target en la condición de etiqueta peyorativa que en las otras dos condiciones (neutra y control).

De todos modos, los estudios que se han mencionados presentan una importante limitación metodológica, que puede sesgar los resultados obtenidos, por lo que éstos deberán tomarse con cautela. Principalmente, es necesario señalar que ambos estudios se realizaron en contextos públicos donde las propias evaluaciones negativas de miembros de exogrupos pueden resultar en contra de la norma social igualitaria imperante en las sociedades occidentales, por lo que los participantes más racistas inhibirían la expresión del prejuicio hacia la persona estímulo, mientras que los ambivalentes amplificarían su

respuesta haciéndola mucho más positiva. Adicionalmente, la activación de las categorías se realizó de forma consciente, por lo que los participantes también pudieron sesgar la evaluación posterior del *target*.

Por otro lado, y como se ha señalado antes, aunque el proceso de etiquetado negativo referido a los distintos grupos puede ser universal, la investigación ha también ha señalado que existen variaciones, consecuencia de la influencia de algunas variables moduladoras. En otras palabras, no se distribuye igualmente para todos los grupos, y se va a encontrar relacionado con el tamaño y el estatus relativo del grupo al que están referidos. En este sentido, es particularmente relevante el análisis desarrollado por Mullen y colaboradores en el que se recalca que los términos o etiquetas negativo-denigrantes referidas a los grupos serán menos negativas en su valencia cuando el tamaño del grupo y la familiaridad con el mismo se incrementa (Mullen y Johnson, 1993, 1995; Mullen, Rozell y Johnson, 2000, 2001). Esto nos indica que la disponibilidad y negatividad de las etiquetas relativas a los grupos pueden ser empleadas como un índice del estatus de los mismos dentro de una determinada sociedad.

En relación a la polémica metodológica en el uso de *priming* estereotípico Devine, 1989, exp.2; Lepore y Brown, 1997, exp. 3) la investigación en activación de categorías ha mezclado etiquetas positivas y negativas, o sólo ha empleado etiquetas neutras cuando se ha empleado *priming* categórico (Lepore y Brown, 1997, exp. 2). Por lo que desde los planteamientos teóricos de los que parte este trabajo es investigar desde ambas perspectivas los efectos de la pre-activación de etiquetas positivas o negativas, además del

contenido estereotípico del grupo al que designan, y comparar estos resultados con los obtenidos mediante el empleo de *priming* de categorías en el que se compare la pre-activación de etiquetas de distinta valencia por separado y sin ir acompañados del contenido estereotípico.

En este sentido, y tal y como ya se apuntó anteriormente, desde los modelos clásicos de percepción de personas (Brewer, 1988; Fiske y Neuberg, 1990) se propone que en los fases iniciales del proceso de percepción de personas se produce lo que se denomina identificación como miembro de un grupo, para distinguirla del proceso de categorización social (ver Brewer, 1998). En esta fase inicial, los individuos son identificados, o clasificados, como pertenecientes a categorías sociales, de la misma forma en que se identifica un objeto (silla) como perteneciente a un mismo conjunto de objetos (muebles de cuatro patas que sirven para sentarse). Desde este planteamiento, se podría argumentar que la identificación a través de una etiqueta positiva o negativa, puede ser un aspecto influyente en el proceso de percepción de personas (Brewer, 1998, p. 5; Fiske, Lin y Neuberg, 1999, p.233).

Asimismo, como se ha señalado, distintas variables pueden ejercer su influencia en la activación del prejuicio automático. Entendemos, que en los primeros pasos del proceso de percepción de personas la propia valencia del pensamiento categórico, o valencia de la etiqueta empleada en la identificación de la categoría en el sentido propuesto por Brewer (1988), puede ejercer efectos en la percepción de miembros de grupos sociales. De esta forma, las etiquetas y el lenguaje pueden afectar a nuestras percepciones de personas o conductas. Un evidencia importante sería nuestra propia sensibilidad a la forma

de denominar a una minoría con una etiqueta negativa (eg. minusválido vs. persona con discapacidad). Castelli *et al.* (2004) señalan que no todos los *primes* tienen la misma intensidad a la hora de producir la activación general del estereotipo. De esta forma podríamos planteamos determinar en qué medida las distintas etiquetas que definen al grupo pueden poseer distinto efecto a la hora de promover la activación del estereotipo. Es más, la propia definición de Allport (1954) de pensamiento categórico implica que el prejuicio es producto de categorizar los elementos de nuestro ambiente, en ese sentido, se podrían esperar diferencias dependientes de la activación de etiquetas positivas o negativas empleadas para designar al mismo grupo.

Finalmente, los aspectos más importantes del etiquetado peyorativo referido a los exogrupos recogidas por Carnaghi y Maass, (2008, p. 118) es que existen dos características importantes relativas al etiquetado positivo o negativo de los grupos y, lo que es más importante, su uso en el lenguaje intergrupal:

(1) El empleo de etiquetas negativas será claramente denigratorio cuando se tenga un intento claro de dañar a los miembros de un grupo minoritario, en el sentido señalado de los aspectos pragmáticos del lenguaje. Sin embargo estas mismas etiquetas pueden tener un significado completamente distinto si son empleadas por los miembros del mismo grupo estigmatizado.

(2) Las etiquetas negativas serán empleadas por los miembros de grupos mayoritarios en la comunicación con otros miembros del endogrupo (Graumann, 1995).

En el programa de investigación desarrollado por Carnaghi y Maass, (2008) se muestra que el empleo de pre-activación de etiquetas denigrantes vs. neutras

referidas a los grupos, y que fueron comparadas con una condición de control, -empleando procedimientos de *priming* secuencial (Wittenbric *et al.*, 1997; Wittenbrink, Judd y Park, 2001)- se relaciona con una mayor activación del contenido del estereotipo cuando se activan ambos tipos de etiquetas: tanto positivas (*homosexual* y *gay*) como negativas (*fag* y *fairy*), comparadas con aquellas condiciones en que se primó una no palabra (secadfgt y gruiteo; Carnaghi y Maass, 2008, p. 124). Es decir, no se observó una variación de los efectos en función de la valencia de la etiqueta, aunque sí se diferenciaron de la condición de control.

En otro estudio desarrollado por Carnaghi y Maass (2007) replicando este procedimiento, se tomaron como participantes a miembros del endogrupo (homosexuales) como del exogrupo (heterosexuales). Sus resultados indican que los participantes heterosexuales tardaron menos en reconocer como palabras los rasgos positivos cuando fueron pre-expuestos a etiquetas positivas (*gay*, *homosexual*) que cuando fueron pre-expuestos a etiquetas denigrantes (*fag, fairy*). Sin embargo, no se observaron diferencias con los rasgos negativos entre ambas etiquetas pre-activadas.

En cambio entre los participantes homosexuales las dos etiquetas empleadas no afectaron al reconocimiento como palabras de los rasgos del endogrupo. Para estos autores, este resultado sugiere que son los miembros de los grupos mayoritarios los que se ven más afectados por la existencia de etiquetas positivas y negativas, y que las emplearán diferencialmente dependiendo de la norma social existente.

A pesar de la importancia de los resultados obtenidos por las investigaciones desarrolladas por Carniaghi y Maass (2007, 2008) en cuanto a la asociación diferencial de rasgos estereotípicos con ambas etiquetas, es necesario hacer ciertas consideraciones.

(1) En primer lugar, las investigaciones comparan la activación con dos tipos de etiquetas negativas y dos positivas. Este hecho puede dificultar la obtención de resultados más contundentes puesto que, y en línea con lo expuesto en el primer punto, aunque dos etiquetas sean negativas, pueden variar en negatividad, por lo que es posible que se nivelen los efectos de activación al ser promediados entre ambas. Y esto mismo podría estar sucediendo con las etiquetas positivas.

(2) Los resultados de la pre-activación son tomados de forma separada para los componentes negativos y positivos del estereotipo de los homosexuales. Sin embargo, muy posiblemente se pueden obtener mayores efectos si se calcula un índice de negatividad total. Es decir, si a los rasgos negativos se les restan los positivos, puesto que así tendremos un indicador más robusto del sesgo que producen la activación de etiquetas.

(3) En ambas investigaciones reseñadas no se indica si los participantes percibían de forma diferencial (positiva o negativa) ambas etiquetas, aunque los resultados de una investigación previa señalan que esto sucede de forma general en toda la población (Carnaghi y Maass, 2008) serían importante controlar esta variable en una situación experimental.

(4) No se detalla el método de selección de rasgos del estereotipo cultural, ni la frecuencia en la atribución de estos rasgos al grupo. Por lo que es posible que los resultados obtenidos puedan ser debida a cualquiera de esas dos causas.

(5) El que entre miembros del endogrupo no se produzcan efectos en la activación de rasgos positivos y negativos, contradice otros resultados proporcionados por otros autores. En este sentido, se ha señalado que las personas pertenecientes a los grupos estigmatizados son muy sensibles a éstas etiquetas cuando les son aplicadas (Donakowski y Esses, 1996). De esta forma, esta valencia de la categorización inicial, o etiquetado, parece que sí puede tener influencia sobre las asociaciones positivas y negativas que se hacen dentro de un estereotipo cultural, algo que estos propios autores defienden (Carnaghi y Maass, 2008). Por este motivo sería importante tomar en consideración otro tipo de variables, como el grado de discriminación percibida entre los miembros del endogrupo al que se pre-activan las etiquetas, y que pudiesen afectar la activación del contenido estereotípico del endogrupo cuando se emplean procedimientos de *priming* de categorías.

(6) Finalmente, el procedimiento de *priming* semántico o secuencial empleado no estima los efectos de facilitación, es decir, no se analizan la diferencia en el reconocimiento de la misma palabra tras la activación de etiquetas en ausencia de activación categorial (sin *prime*) tal y como este tipo de metodología señala.

Debido a la discrepancia de resultados obtenidos en torno a la activación de estereotipos en la Tabla II se resumen los resultados más importantes señalados por los distintos investigadores.

Tabla II: Resultados de la investigación empírica de la activación de etiquetas relativas a grupos.

Estudio	Activación automática	Activación controlada
Greenberg y Pyszczynsky (1985) , Kirkland, *et al.* (1987)		Cuando la persona era etiquetada de forma despectiva era evaluada más negativamente.
Donakowski y Esses (1996)		Con etiquetas negativas las actitudes hacia los nativos americanos son más negativas, principalmente entre los altos en autoritarismo.
Simon y Greenberg (1996)		Tras el empleo de etiquetas derogatorias *Nigger* los participantes ambivalentes evaluaron más positivamente a la persona estímulo, mientras que racistas e igualitarios mostraron puntuaciones similares.
Carnaghi y Maass (2007)	Sólo las etiquetas positivas produjeron efectos de facilitación sobre el estereotipo positivo de los homosexuales.	
Carnaghi y Maass (2008)	Etiquetas positivas y negativas activaron en igual medida el contenido estereotípico de los homosexuales frente a la condición de control.	

Implicaciones para la investigación empírica

Se trata aquí de recapitular las principales implicaciones tratadas hasta ahora de cara a plantear la investigación empírica. En primer lugar, se ha descrito la controversia existente en la investigación en cuanto a la metodología de activación de categorías y estereotipos y sus efectos. Este es uno de los temas centrales sobre los que se desarrollarán los capítulos empíricos, ya que a nuestro entender es necesario delimitar previamente si existen o no efectos en la activación automática del prejuicio, cuando etiqueta y estereotipos son activados simultáneamente.

En este sentido, y a diferencia de la investigación desarrollada por Carnaghi y Maass (2008), consideramos que el nivel de prejuicio hacia el grupo que describe la etiqueta debe tener un efecto moderador sobre la activación de los rasgos del estereotipo cultural. Por otro lado también creemos, en el mismo sentido que proponen Lepore y Brown (1997), que la selección de rasgos del contenido estereotípico se debe realizar en torno a sus aspectos culturales, puesto que los resultados obtenidos en la investigación de Carnaghi y Maass (2007, 2008) podrían verse modificados si atendemos a los rasgos claramente culturales que definen a un grupo, o como se ha apuntado antes la atribución de algunos rasgos sea más frecuente que la de otros. De esta forma, y debido a que estos autores no siguieron un procedimiento de selección de rasgos del estereotipo cultural de los homosexuales en Italia, es posible encontrar una asociación diferencial entre etiquetas positivas y negativas que describen al mismo grupo y los propios rasgos del estereotipo cultural de ese mismo grupo. De esta manera, tal y como señalan Lepore y Brown (1997), aquellos

individuos más igualitarios deberán asociar el conjunto de rasgos positivos del estereotipo cultural, mientras que entre los más prejuiciosos se observará el proceso contrario.

Asimismo, tampoco se seleccionaron rasgos que estuviesen igualados en frecuencia de uso. Por lo que también cabe la posibilidad que una mayor accesibilidad de sólo aquéllos rasgos positivos tras los procedimientos de pre-activación pueda ser debida a la diferencia en frecuencia en que se atribuyen a los miembros del exogrupo.

En cuanto a la consideración de los efectos de asimilación y contraste señalados, y como se vio se suele encontrar un predominio de los primeros, también será importante tomar en consideración los cambios en la conducta que se pueden producir tras la activación de categorías de conocimiento. Concretamente, nuestro interés se centra en contrastar si la activación de etiquetas con distinta valencia que designan a un mismo grupo presentan efectos diferenciales sobre la conducta del perceptor social, y extender la consideración de estos efectos a otras conductas además de a la mera evaluación de la persona estímulo.

Por último, consideramos de interés contrastar la influencia de los procesos de inhibición del prejuicio sobre la activación diferencial que etiquetas de distinta valencia puedan presentar. Tal como se indicó resulta de interés en análisis de los efectos de la activación de etiquetas de distinta valencia, tratando de salvar las limitaciones encontradas en los estudios que se han ocupado de la cuestión. De esta forma, se deben encontrar efectos de moderación de la

inhibición del prejuicio en la activación de los rasgos del estereotipo cultural tras la pre-exposición de etiquetas que designan al mismo grupo.

Así pues, los estudios que se presentan a continuación persiguen los siguientes objetivos:

1) Comparar los efectos de activación categorial y estereotípica.

2) Estudiar los efectos de la pre-activación de etiquetas que definen a un grupo, y que varían en cuanto a su valencia, en la automaticidad del prejuicio.

3) Estudiar los posibles efectos de moderación del nivel de prejuicio tras dicha pre-activación; así como de la motivación para inhibir la expresión del prejuicio

Los estudios realizados varían en función del grupo objeto elegido: marroquíes, homosexuales y personas mayores; tomándose siempre en consideración el estereotipo cultural relativo a los tres grupos.

Capítulo 3

Efectos del nivel de *priming* estereotípico y categorial de etiquetas que designan a un mismo grupo en la activación del prejuicio implícito

Resumen

Partiendo de la argumentación teórica esgrimida, en el presente apartado se presentan una serie de seis estudios encaminados a poner a prueba nuestra hipótesis, que parte de la concepción de Allport (1954) relativa a que la estereotipia es subyacente al etiquetado del individuo como perteneciente a un grupo social. Sin embargo, nuestro objetivo pretende profundizar más en esta aseveración, por lo que intentaremos delimitar si existen diferencias en la negatividad percibida en una persona estímulo cuando se activan etiquetas positivas o negativas que definen al mismo grupo social. Asimismo, se esperan encontrar diferencias en los efectos del *priming* estereotípico y categorial. En concreto, siguiendo a Lepore y Brown (1997), se esperan encontrar efectos de moderación del nivel de prejuicio explícito cuando se emplean procedimientos de priming categorial.

Siguiendo un paradigma experimental de percepción de personas, nuestra hipótesis central consistió en que se observará un peor evaluación de la

persona estímulo cuando se activen etiquetas negativas que positivas (Carnaghi y Maass, 2007). Adicionalmente, se intentó arrojar luz sobre la controversia existente sobre la activación automática del prejuicio. De esta forma, no se esperaba encontrar que efectos de moderación del prejuicio explícito cuando se activan las etiquetas negativas (Devine, 1989), mientras que cuando se activen las etiquetas positivas los individuos igualitarios deberían mostrar una mejor valoración de la persona estímulo que los prejuiciosos (Lepore y Brown, 1997).

Sin embargo, nuestros resultados no confirmaron completamente las hipótesis. En primer lugar, y como esperábamos, cuando se emplean procedimientos de *priming* estereotípico clásico, en el que etiquetas y estereotipos se activan en la misma medida (estudio 1c), no se encontró efectos de la valencia de la etiqueta (marroquí vs. moro) ni del nivel del prejuicio de los participantes.

Por su parte, el estudio 1d mostró, de forma contraria a lo esperado, que tras el aumento de activación de las etiquetas que designan al grupo, sólo existieron efectos cuando se activaban etiquetas negativas y estos era moderados por el nivel de prejuicio de los participantes. Concretamente, se observó una mejor percepción de la persona estímulo entre los participantes bajos en prejuicio.

Finalmente, nuestro estudio 1f confirmó este mismo patrón de resultados, y lo que es más importante, comprobamos que las etiquetas positivas no inciden en la activación del prejuicio implícito, ya que no se diferenciaron de la condición de control.

Introducción

El objetivo central de esta serie de estudios consiste en determinar el impacto diferencial de la activación de etiquetas -que varían en valencia (positiva vs. negativa) y designan a un mismo grupo social-, pueden tener en la activación automática de los estereotipos asociados a ese grupo, ya que la investigación parece mostrar que algunos contenidos primados tienen más influencia que otros a la hora de producir esta activación estereotípica. Por otra parte, también se trata de comprobar los efectos de la activación categorial vs. estereotípica, y los efectos de las etiquetas de distinta valencia referidas a un mismo grupo.

Aunque la investigación en este ámbito se ha desarrollado principalmente con medidas controladas de prejuicio y estereotipos, ésta ha mostrado como las etiquetas negativas inciden en peor percepción de la persona estímulo (Greenberg y Pyszczynsky, 1985; Kirkland *et al.*, 1987) o que las etiquetas negativas se asocian con actitudes más negativas hacia el grupo (Donakowski y Esses, 1996). Sin embargo, a nivel automático no se ha encontrado el mismo efecto, ya que los dos únicos trabajos de investigación publicados indican resultados contradictorios mostrando que etiquetas positivas sólo facilitan el reconocimiento de rasgos positivos relativos al grupo, sin influencia sobre los negativos (Carnaghi y Maass, 2007), o no se diferenciaron entre sí en activar todo el contenido estereotípico (Carnaghi y Maass, 2008), aunque se encontró que ambas etiquetas si produjeron efectos de facilitación cuando se compararon con la condición de control. Por este motivo, se empleó una metodología distinta para poder comprobar las relaciones entre la activación de etiquetas positivas y negativas que definen a un mismo grupo, concretamente

seleccionamos la tarea desarrollada por Srull y Wyer (1979) para evaluar el proceso de percepción de personas.

En este sentido, y como se ha apuntado anteriormente, la investigación sobre la activación automática de estereotipos se ha posicionado en torno a dos líneas teóricas. La primera de ellas asume que los efectos de la activación automática del estereotipo afectarán a evaluaciones y conductas de forma general en toda la población, sin la existencia de variables moduladoras que contrarresten sus efectos (Devine, 1989). La segunda alternativa, asume que los efectos de la activación automática del prejuicio –entendida como negatividad percibida en la persona estímulo- puede verse modulado por otras variables, por lo que no todos los individuos activarán automáticamente los estereotipos relativos al grupo (Lepore y Brown, 1997; Wittenbrick, Judd y Park, 1997). Siguiendo este planteamiento y procedimiento experimental se desarrolló la presente serie experimental.

En resumen, los estudios presentados están dirigidos a mostrar las diferencias del *priming* categorial vs. estereotípico en cuanto al proceso de activación automática de etiquetas positivas o negativas que designan a un grupo. Ya que podemos asumir, en la misma línea que Lepore y Brown (1997, 2002) que el conocimiento estereotípico sobre los grupos, aunque compartido, puede variar de una persona a otra dependiendo del nivel del prejuicio hacia el grupo. En línea con los resultados de investigación revisada anteriormente, si activamos todo el contenido del estereotipo tanto altos como bajos en prejuicio mostrarán la misma influencia de esta activación, sin influencias de la pre-exposición de las etiquetas que designan al mismo grupo o del nivel de prejuicio ya que

ambas se encuentran asociadas a tal esquema estereotípico (Devine, 1989, exp. 2; Lepore y Brown, 1997, exp. 3; Carniaghi y Maass, 2007). Por otro lado, en el caso de *priming* de categorías el proceso de propagación de la activación puede ser distinto en función del nivel de prejuicio de los participantes y del tipo de etiqueta pre-expuesta, por lo que la activación de los rasgos estereotipos asociados a la categoría tenderá a ser distinta (Lepore y Brown, 1997, exp. 2).

Visión de conjunto de los estudios

Para comprobar las diferencias en la activación del contenido del estereotipo dependiente de la activación de las etiquetas que designan a un mismo grupo se desarrollaron seis estudios. Tres de carácter preliminar, destinados a la selección de las medidas de los estudios cuasi-experimentales y, en los tres restantes, se pusieron a prueba nuestra hipótesis relativa a la activación diferencial del contenido estereotípico en función de la valencia etiqueta primada y el nivel de prejuicio de los participantes. Concretamente, en el estudio 1a se realizó una pre-selección de los rasgos estereotípicos que definen al grupo de marroquíes en España, para posteriormente comprobar en el estudio 1b que sin procedimiento de activación de etiquetas la atribución de rasgos estereotípicos no está relacionada con el nivel de prejuicio de los participantes.

En el estudio 1c, se empleó el procedimiento experimental de *priming* estereotípico, en el que se activan subliminalmente tanto los rasgos como las etiquetas que definen al grupo (Devine, 1989, exp. 2; Lepore y Brown, 1997, exp. 3). Los participantes recibieron un total de 80 pre-exposiciones de los rasgos del contenido estereotípico del grupo de marroquíes, mientras que el 20

por ciento restante de pre-exposiciones correspondieron a las etiquetas que definen al grupo. De esta forma, dependiendo de la condición experimental los participantes fueron pre-expuestos a un 20 por ciento de apariciones de la etiqueta *moro vs. marroquí,* al mismo tiempo que se obtuvieron medidas de prejuicio explícito hacia este grupo de población.

Nuestros resultados indicaron la ausencia de efectos de la activación de etiquetas positivas o negativas los estereotipos culturales relativos al grupo, así como del nivel de prejuicio en una tarea de percepción de personas posterior, en la que un ejemplar de la categoría social del grupo de marroquíes era descrito de forma ambigua (Srull y Wyer, 1979).

En el estudio 1d empleamos se utilizó el mismo procedimiento experimental de *priming* estereotípico que en el estudio 1c. Sin embargo, se aumentó la aparición de la etiqueta positiva o negativa al 80 por ciento dependiendo de la condición experimental, este tipo de procedimiento se encuentra cercano a lo que se ha venido a denominar *priming* de categorías puesto que la cantidad de apariciones de las etiquetas que definen al grupo es, con mucho, mayor que el de los rasgos.

En el estudio preliminar 1e, se varió el procedimiento de selección de rasgos estereotípicos del grupo de marroquíes. Siguiendo una metodología similar a la desarrollada por Devine (1989, exp. 1) éstos fueron seleccionados a partir de un procedimiento clásico de respuestas abiertas. Adicionalmente, se comprobaron las relaciones entre el estereotipo cultural, las creencias personales y el nivel de prejuicio de los participantes hacia el grupo de

marroquíes. Algo que en el trabajo desarrollado por Patricia Devine se realizaba en dos estudios transversales (exp 1 y exp. 3).

En el estudio 1f, a diferencia de los dos estudios experimentales previos, se empleó el procedimiento experimental de *priming* categorial (Lepore y Brown, 1997, exp. 2), en el que sólo se pre-activaron las etiquetas positivas o negativas relativas al grupo, y fueron comparadas con una condición de control.

A modo de resumen se presenta en la Tabla III la metodología y objetivos principales de cada uno de nuestros estudios de esta serie experimental.

Tabla III: ***Resumen de procedimientos y objetivos de la primera serie experimental.***

Estudio	Carácter	Procedimiento	Objetivos
1a	Pre-test	Correlacional	Selección de rasgos culturales del grupo de marroquíes igualados en frecuencia.
1b	Pre-test	Correlacional	Comprobar que en ausencia de procedimientos de pre-activación, la percepción de la persona estímulo no se relacionó con el nivel de prejuicio.
1c	Cuasi-experimental	*Priming* estereotípico al 80%	Poner a prueba la hipótesis de que con procedimientos de *priming* estereotípico no se encontrarán diferencias dependientes de la activación de etiquetas positivas vs. negativas, ni efectos de moderación del nivel de prejuicio, en la evaluación de la persona estímulo.
1d	Cuasi-experimental	*Priming* estereotípico al 20%	Comprobar que con procedimientos en los que la activación de la etiqueta es preponderante sobre el de estereotipos, la activación de la etiqueta negativa (moro) producirá una peor de la persona estímulo, que cuando se activa la etiqueta positiva (marroquí). Adicionalmente, se espera encontrar un efecto de interacción entre el nivel de prejuicio de los participantes y la activación de la etiqueta positiva. Mostrando los participantes altos en prejuicio una peor valoración de la persona estímulo. Mientras que no se esperan encontrar estos efectos en la condición en que se activa la etiqueta negativa.
1e	Pre-test	Correlacional	Selección de rasgos culturales del grupo de

			marroquíes por el procedimiento de respuestas abiertas
1f	Cuasi-experimental	*Priming* categorial	Se espera replicar los resultados del estudio 1d incluyendo una condición de control sin pre-activación.

Estudios preliminares 1a y 1b: *Selección de rasgos del contenido estereotípico* de los marroquíes

Objetivos

El objetivo general de estos estudios fue llevar a cabo una selección de los rasgos que forman parte del material en los estudios experimentales posteriores. En un primer momento, y partiendo de los resultados obtenidos en por otros estudios (i.e. CIS Nº 1841) se seleccionó un listado de rasgos del contenido estereotípico del grupo de marroquíes. En segundo lugar, se realizó un pre-test sobre esta selección de rasgos para comprobar sus propiedades psicométricas y su relación con las medidas de prejuicio en ausencia de *pre*-activación. Así pues, se realizaron dos estudios, en el primero de ellos se seleccionaron los rasgos del contenido estereotípico de los marroquíes en España igualando las dimensiones positiva y negativa. Para la selección del contenido estereotípico se empleó un procedimiento de respuesta en un intervalo tipo-*Likert* siguiendo el procedimiento de Krueger (1996) o Gordijn *et al.* (2001, exp. 3)

Por su parte, en el segundo estudio se emplearon los rasgos seleccionados para confeccionar una tarea de percepción de personas. Asimismo, se comprobaron las propiedades psicométricas de las escalas rasgos seleccionados y, finalmente, su relación con el nivel de prejuicio de los participantes en ausencia de un tratamiento experimental de pre-activación o *priming*.

Estudio preliminar 1a

Método

Participantes

La muestra estuvo compuesta por 64 españoles estudiantes de secundaria (56.5 por ciento de mujeres) con edades comprendidas entre los 14 y los 18 años (*M* = 15.58, *SD* = .87).

Instrumentos

Escala de rasgos estereotípicos atribuidos a los marroquíes: esta escala estuvo compuesta por dimensiones que definieron los rasgos más frecuentemente atribuidos al grupo de marroquíes extraídos de los estudios previos (CIS, Nº 1841): *trabajadores*, *amables, deportistas, sucios, agresivos, machistas y falsos*. Estos rasgos se presentaron en dos formatos uno referido a las creencias personales, es decir, lo que el individuo atribuye personalmente al grupo (aplicación del estereotipo o *endorsment*), y el segundo referido al conocimiento del estereotipo cultural compartido en España sobre el grupo de marroquíes (conocimiento o *knowledge*). Estos rasgos aparecieron en un formato tipo Likert de 7 puntos de 1 (*no describe a los marroquíes*) a 7 (*les describe perfectamente*).

Escala de prejuicio sutil y manifiesto (Pettigrew y Meerlens, 1995): se empleó la adaptación al castellano (Rueda y Navas, 1996), el cuestionario apareció en un formato de respuesta tipo-*Likert* de siete puntos, que oscilaba de 1 (*en desacuerdo*) a 7 (*de acuerdo*). Esta escala mostró una fiabilidad de α = .82.

Procedimiento

Siguiendo el procedimiento empleado por Krueguer (1996) nuestra primera variable dependiente fue la atribución personal de rasgos relativos al grupo. Las instrucciones dadas a los participantes fueron:

> *A continuación te presentamos una serie de palabras indícanos en qué medida piensas personalmente que describen a los marroquíes. Si crees una palabra no describe a los marroquíes marca 1, si piensas les describe muy bien marca el 7.*

Nuestra segunda variable dependiente fue la percepción del estereotipo cultural que de los marroquíes se posee en España. Las instrucciones que fueron dadas a los participantes fueron similares a las de otros estudios sobre estereotipos culturales (Augoustinos *et al.*, 1994; Gordijn *et al.*, 2001):

> *A continuación te presentamos una serie de palabras indícanos en qué medida los españoles creen que los rasgos que aparecen a continuación describen a los marroquíes. Recuerda que no te pedimos tu visión personal sobre los marroquíes, sino como son vistos por la sociedad española.*

Finalmente, los participantes completaban la escala de prejuicio sutil y manifiesto hacia los marroquíes. El orden de presentación de los cuestionarios de rasgos culturales (*knowledge*) y creencias personales (*endorsment*) estuvo aleatorizado, asimismo el orden de aparición de los rasgos estereotípicos se

presentó en cuatro ordenes distintos. Mientras que la escala de prejuicio sutil y manifiesto se presentó en último lugar.

Hipótesis

H1: el estereotipo cultural será de carácter más negativo que las creencias personales.

H2: en línea con lo establecido por el modelo de Disociación (Devine, 1989) se espera que las creencias personales sobre marroquíes se encuentren relacionadas con el nivel de prejuicio de los participantes (aplicación de los estereotipos al grupo).

H3: no se encontrarán relaciones entre el estereotipo cultural de los marroquíes y el nivel de prejuicio de los participantes (conocimiento del estereotipo cultural).

Resultados

Se calcularon las medias de los rasgos positivos y negativos empleados en sus dos versiones cultural y personal. Para calcular un índice de negatividad percibida en el grupo, a las puntuaciones de rasgos negativos se restó la de positivos obteniéndose dos índices uno para el estereotipo personal y otro para el cultural.

Para comprobar nuestra primera hipótesis se realizó una prueba-*t* de medida repetida, se obtuvo una diferencia estadísticamente significativa, $t(63) = 2.21$, $p < .05$, como se esperaba el estereotipo cultural fue de carácter más negativo ($M = 1.81$, $SD = 2.19$) que las creencias personales ($M = 1.24$, $SD = 1.89$).

Posteriormente se realizaron análisis de correlación de *Pearson* entre estos índices y la medida de prejuicio, para comprobar el resto de hipótesis. En la misma línea que los estudios previos (Devine, 1989, exp. 1; Lepore y Brown, 1997, exp. 1) se comprobó que el estereotipo cultural no se relacionó con el nivel de prejuicio de los participantes, mientras que este último sí guardó relaciones significativas con las creencias personales. Finalmente, también se comprueba como estereotipos culturales y creencias personales se encuentran relacionadas. Estos datos se resumen en la Tabla IV.

Tabla IV: Correlaciones de Pearson entre estereotipo cultural, creencia personal y nivel de prejuicio

	1	2	3
Creencias personales	1		
Estereotipo cultural	.51**	1	
Prejuicio sutil y manifiesto	.44**	-.12	1

*Nota: ** p< .01, * p < .05.*

Posteriormente, se realizó un segundo análisis de correlación para que la selección final de los rasgos estereotípicos que definen al grupo de marroquíes en España no tuviese *a priori* ninguna relación con el nivel de prejuicio de los participantes. Estos resultados aparecen en la Tabla V.

Tabla V: Descriptivos de los rasgos del estereotipo cultural y correlación con el nivel de prejuicio.

	M	*SD*	*r*	*sig.*
Machistas	5.41	1.93	-.10	.45
Falsos	4.89	1.84	-.05	.65
Sucios	4.77	2.42	-.23	.09
Agresivos	3.71	1.91	-.12	.33
Deportistas	4.16	2.03	.01	.94
Trabajadores	3.46	1.93	.05	.74
Amables	2.88	1.63	.16	.26

*Nota: ** p< .01, * p < .05.*

Como se puede observar en la Tabla V nuestros resultados indican que ni tomados en su conjunto, ni considerados cada uno por separado, los rasgos del contenido cultural del estereotipo de los marroquíes en España mostraron relaciones estadísticamente significativas con el nivel de prejuicio de los participantes.

Para la selección final de rasgos se persiguió igualar el grado de representatividad de las dimensiones positivas y negativas del estereotipo. De esta forma se seleccionaron como rasgos positivos *trabajador* y *deportista*; y como rasgos negativos *agresivo* y *falso*. Esta selección se basó en que la prueba *t* de diferencias de medias nos indicó que no existieron diferencias estadísticamente significativas entre la atribución de rasgos positivos y de negativos, $t(63) = 1.74$, $p = .09$. Es decir, los participantes atribuyeron de igual forma al grupo de marroquíes la combinación de los estereotipos positivos seleccionados, trabajador y deportista ($M = 3.87$, $SD = 1.60$), y de estereotipos negativos, agresivo y falso ($M = 4.30$, $SD = 1.51$).

Este procedimiento de selección se realizó para solventar distintos problemas metodológicos que han podido sesgar los resultados de las investigaciones previas desarrolladas por Carnaghi y Maass (2007), y donde se encuentra que sólo la pre-activación de etiquetas positivas muestra un efecto de facilitación de los rasgos positivos relativos al grupo de homosexuales. De esta forma, existe la posibilidad de que los estereotipos empleados variasen en representatividad o aplicabilidad en la descripción del grupo, por lo que una mayor representatividad de la dimensión positiva pueda ser la responsable de que las etiquetas negativas no activasen el contenido estereotípico negativo del grupo.

Estudio preliminar 1b

Los objetivos de este pre-test persiguieron comprobar las propiedades psicométricas de la escala de rasgos y su relación con la tarea de percepción de personas en ausencia de *pre-activación*.

Asimismo, a partir de las dimensiones encontradas del contenido estereotípico de los marroquíes se confeccionó un cuestionario con un total de 16 rasgos, con cuatro sinónimos para cada dimensión. Las palabras empleadas aparecen en la Tabla VI.

Tabla VI: ***Conjunto de rasgos estereotípicos empleados para la evaluación de la persona estímulo.***

Trabajador	Deportista	Agresivo	Falso
Concienzudo	En buena forma física	Provocador	Engañoso
Laborioso	Ágil	Irritado	Mentiroso
Esforzado	Atlético	Enfadado	Fingido
Diligente	Aficionado al deporte	Colérico	De poco fiar

Método

Participantes

La muestra estuvo compuesta por 31 estudiantes de Psicología (siete hombres y 24 mujeres, con una media de edad de 36.17 años, *SD* = 7.99).

Instrumentos

Escala de rasgos estereotípicos atribuidos a los marroquíes aplicados a la persona estímulo: esta escala estuvo compuesta por las dimensiones extraídas en el estudio previo en una escala tipo-*Likert* de cinco puntos de 1 (no le describe en absoluto) a 5 (le describe perfectamente).

Escala de prejuicio sutil y manifiesto (Pettigrew y Meerlens, 1995): se empleó la adaptación al castellano (Rueda y Navas, 1996), el cuestionario apareció en un formato de respuesta tipo-*Likert* de siete puntos, que oscilaba de 1 (*en desacuerdo*) a 5 (*de acuerdo*). Esta escala mostró una fiabilidad de α = .87.

Procedimiento

A partir de los rasgos del contenido estereotípico seleccionados se preparó la tarea de formación de impresiones (Srull y Wyer, 1979), procedimiento fue empleado por Devine (1989) y Lepore y Brown (1997), donde en un párrafo se describían a una persona de forma ambigua y sin especificar la etnia, en cuanto a las cuatro dimensiones estereotípicas de la categoría marroquí: trabajador, deportista, agresivo y falso.

D.H es una persona que dedica gran parte del día a su actividad laboral habitual, y desde muy pequeño ha trabajado mucho. Le gusta mucho jugar al fútbol y suele correr habitualmente. Es una persona que se enfada fácilmente cuando la gente está en desacuerdo con él y en sus discusiones suele elevar, con frecuencia, el tono de su voz. A veces, resulta excesivamente amable con los demás y no expresa su verdadera opinión; admitiendo en algunas ocasiones que no le importa mentir

Los participantes tras leer el párrafo donde se describía a la persona miembro de la categoría, escribieron la impresión que les había causado el protagonista del párrafo, y valoraban los 16 rasgos seleccionados (ver Tabla VI). Finalmente, completaron la escala de prejuicio sutil y manifiesto

Resultados

La fiabilidad de la escala de rasgos positivos fue de α = .79 (*M* = 3.38*, SD* =.68), mientras que la rasgos negativos fue de α = .78 (*M* = 3.33*, SD* =.75),

A partir de las puntuaciones de dadas por los participantes a las escalas de rasgos, se cálculo un índice de negatividad percibida en la persona estímulo, restando a las puntuaciones de los rasgos negativos las de los positivos, por lo que una mayor puntuación indicará que la persona descrita es percibida de forma más negativa. Se llevó a cabo una correlación entre el nivel de prejuicio y el índice de negatividad percibida en la persona descrita en el párrafo.

Este análisis no mostró una relación estadísticamente significativa entre el nivel de prejuicio de los participantes y una evaluación más negativa de la persona estímulo (r = -.10, p = .58). Este resultado es esperable dado que la persona blanco de evaluación no estaba categorizada en función de su pertenencia grupal.

Estudio 1c: *Priming estereotípico al 80 por ciento*

Objetivos

Los objetivos de este estudio se centraron en determinar, en la misma línea que los estudios realizados por Devine, (1989) y Lepore y Brown (1997, 2002), el efecto que posee el pre-activar rasgos estereotípicos sobre la evaluación en una tarea de formación de impresiones (Srull y Wyer, 1979).

Sin embargo, a diferencia de los trabajos desarrollados por estos autores se incluyeron dos condiciones experimentales en la que los rasgos seleccionados se pre-activaban junto a etiquetas de distinta valencia: *moro* vs. *marroquí*. Tal como la investigación ha puesto de relieve, es necesario considerar la influencia de los distintos contenidos primados. De esta forma, tratamos de determinar en qué medida las distintas etiquetas que definen al grupo pueden poseer distinto efecto a la hora de promover la activación del estereotipo, en el sentido propuesto por Castelli et al. (2004), y que sesguen el proceso de percepción de personas posterior.

Sin embargo, el resultado más esperable es que no se encuentren diferencias entre ambas condiciones. Esto es debido por un lado, a la propia asociación de los contenidos mentales dentro del propio esquema estereotípico y al procedimiento experimental empleado. El empleo de procedimientos de *priming* estereotípico implicará la activación de todo el esquema estereotípico del grupo al que se refieren las etiquetas, por lo que será difícil encontrar diferencias en la tarea de percepción de personas posterior, ya que para toda la muestra se

ha activado en la misma medida el estereotipo cultural del grupo (Lepore y Brown, 1997).

Otra importante diferencia con los estudios anteriores es que el contenido estereotípico primado estuvo contrabalanceado, es decir, se pre-activó un número igual de rasgos estereotípicos positivos que de negativos a través de los resultados obtenidos en el estudio 1a, y que adicionalmente estaban igualados en frecuencia de aplicación al grupo contrastados a través de una prueba *t*. Sin embargo, en la mayoría de los trabajos que emplean este tipo de metodología los rasgos pre-activados tuvieron un carácter marcadamente negativo (Augoustinos *et al.*, 1994, exp. 2; Devine, 1989, exp. 2; Lepore y Brown, 1997, exp. 3).

Método

Participantes

La muestra estuvo compuesta por 53 participantes españoles, estudiantes universitarios, 20 hombres y 32 mujeres, un participante no especificó su género, con edades comprendidas entre los 19 y los 52 años (M = 33.14, SD = 8.18).

Procedimiento

Al igual que otras investigaciones desarrolladas (i.e. Lepore y Brown, 1997) por razones prácticas no fue posible evaluar previamente el nivel de prejuicio de los participantes. Sin embargo, dado que la respuesta a las escalas de prejuicio es estable e independiente de los procedimientos de *priming*, y ha sido empleado de forma satisfactoria en otras investigaciones (Agoustinos y cols., 1994;

Devine y Elliot, 1995; Locke, MacLeod y Walker, 1994; Wittenbrink y cols. 1997), los participantes completaron las escalas de prejuicio tras la activación del esquema estereotípico.

Un investigador indicó a los participantes que iban tomar parte en tres investigaciones independientes. La primera de ellos, relativa a la categorización perceptual, el segundo consistente en una tarea de formación de impresiones y el último correspondiente a la validación de una escala de prejuicio.

En la primera tarea los participantes recibieron la pre-exposición de las etiquetas moro o marroquí junto con los estereotipos positivos y negativos relativos al grupo, que tal y como se ha indicado anteriormente fueron equiparados en valencia y número, tras esto completaron la tarea de formación de impresiones (Srull y Wyer, 1979) validada en el estudio previo y, finalmente, la escala de prejuicio sutil y manifiesto.

Primera tarea: La fase de *priming* subliminal, siguiendo el procedimiento de Bargh y Pietromonaco (1982), fue descrita como Experimento 1 a los participantes estuvo compuesta por cien ensayos en los que una letra aparecía en localizaciones aleatorias. Los participantes debían discriminar si esta letra aparecía en la parte derecha o izquierda de la pantalla. Si la letra aparecía en la parte derecha, los participantes debían pulsar lo más rápidamente posible la tecla "-", mientras que si ésta aparecía a la izquierda pulsaban la "z". Simultáneamente, los participantes recibieron un 20 por ciento de presentaciones subliminales de la etiqueta positiva (marroquí) o negativa (moro), dependiendo de la condición experimental, y un 80 por ciento de

activaciones subliminales de los rasgos estereotípicos contrabalanceados de este grupo social (trabajador, deportista, agresivo y falso).

Los *primes* aparecieron en posiciones parafoveales entre 2º y 6º del campo visual. Ninguna palabra se presentó más allá de 6.5 cm, ni más cerca de 3.5 cm. del centro de la pantalla. Cada palabra apareció durante 100 ms, tras lo que una máscara consistente en una cadena de letras sin sentido se superponía (*xqfbzrpmqwhgbx*) durante 100 ms más. El intervalo entre ensayos varió entre los dos y los 6.5 seg.

Los participantes completaron los ensayos en un único bloque, el orden de aparición de los estímulos estuvo aleatorizado. En un primer momento, y para familiarizar a los participantes con la tarea, se completaron diez ensayos de prueba en los que los primes no guardaron relación con el contenido del estereotipo de los marroquíes (ie. manzana, pera…). Los participantes fueron asignados aleatoriamente a las dos condiciones experimentales, 26 en la condición marroquí y 27 en la condición moro.

Segunda tarea: Los participantes leyeron un párrafo en el que aparecían ocho frases ambiguas que describían a una persona, sin especificar su etnia. Cuatro dimensiones del estereotipo cultural de los marroquíes fueron descritas, dos positivas (trabajador y deportista) y dos negativas (falso y agresivo). Posteriormente los participantes escribían un párrafo en el que detallaban la impresión formada por la persona estímulo, y evaluaban a través de 16 escalas de rasgos la impresión causada por el *target*.

Tercera tarea: finalmente los participantes completaron las escalas de Prejuicio Sutil y Manifiesto, que fueron presentadas de forma independiente al cuestionario anterior. El anonimato de las respuestas estuvo garantizado.

Ningún participante detecto, el procedimiento de pre-activación, ni indicó la relación entre los tres tipos de pruebas. Finalmente, los participantes fueron informados del objetivo real de nuestro estudio.

Instrumentos

Escala de rasgos estereotípicos atribuidos a los marroquíes aplicados a la persona estímulo: que aparecieron en formato tipo *Likert* con una amplitud de cinco puntos, de 1 (*no le describe en absoluto*) a 5 (*le describe perfectamente*). La escala positiva, compuesta por los ocho rasgos positivos empleados en el estudio previo mostró un coeficiente de fiabilidad estimado a través del estadístico *Alpha* de Cronbach de $\alpha = .77$, mientras que la escala negativa compuesta por ocho rasgos negativos mostró una fiabilidad de $\alpha = .81$.

Escala de prejuicio sutil y manifiesto (Pettigrew y Meerlens, 1995), se empleó la adaptación al castellano realizada por Rueda y Navas (1996). El cuestionario fue presentado en un formato tipo-*Likert* de cinco puntos de 1 (en desacuerdo) a 5 (de acuerdo). Esta escala mostró una fiabilidad conjunta de $\alpha = .84$.

Hipótesis

H1: En el mismo sentido que la investigación previa (Devine, 1989, exp. 2; Lepore y Brown, 1997, exp. 3) no se esperan encontrar diferencias entre las condiciones en que se primó la etiqueta positiva (marroquí) y la negativa (moro) debido a que cuando se emplean procedimientos de

priming estereotípico altos y bajos en prejuicio activarán todo el esquema estereotípico en la misma medida.

*H2: De la misma forma, n*o se esperan encontrar efectos de moderación del nivel de prejuicio hacia el grupo de marroquíes puesto que todos los participantes activarán en igual medida todo el esquema estereotípico del exogrupo de marroquíes.

Resultados

Análisis previos

En un primer momento, se realizó una prueba *t* de diferencia de medias para comprobar si las medidas de prejuicio eran similares en las dos condiciones experimentales. No se encontraron diferencias significativas entre ambas condiciones $t(51) = .84$, $p = .41$; los participantes de la condición *marroquí* mostraron puntuaciones de prejuicio similares ($M = 2.10$, $SD = .52$), que los de la condición *moro* ($M = 2.23$, $SD = .54$), por lo que la aleatorización llevada a cabo fue satisfactoria.

Análisis principales

Para comprobar el efecto de la pre-activación subliminal en la percepción de la persona estímulo se calculó un índice de negatividad percibida en la persona estímulo (rasgos negativos menos positivos), donde mayores puntuaciones indican una percepción más negativa de la persona descrita.

Posteriormente, se realizó un análisis de regresión jerárquico, en el que la condición experimental se codificó como variable dicotómica (marroquí = 0; moro = 1), y la medida de prejuicio se introdujo como variable continua. En el

primer paso se analizaron los efectos principales, mientras que en el segundo se analizaron los efectos de interacción (Cohen y Cohen, 1983). Las puntuaciones de prejuicio sutil y manifiesto fueron centradas[10] (Aiken y West, 1991).

Los análisis no revelaron efectos principales de la manipulación experimental, β = .03, t = .14, *ns.*; ni del nivel de prejuicio hacia los marroquíes, β = -.03, t = .21, *ns*. Asimismo, tampoco se observaron efectos de interacción, β = .17, t = .74, *ns*. En la Tabla VII se presentan las predicciones en la percepción de la persona estímulo para cada una de las condiciones o efecto principal, y para puntaciones en prejuicio de una desviación típica por encima y por debajo de la media en ambas condiciones experimentales.

Tabla VII: Predicción en negatividad percibida en la persona estímulo.

	Prejuicio -1*SD*	Media estimada	Prejuicio +1*SD*
Marroquí	-.24	-.27	-.30
Moro	-.39	-.25	-.10

Nota: Una mayor puntuación implica una mayor negatividad percibida en la persona estímulo. La puntuaciones en las medias estimadas en la condición marroquí se obtienen a través del intercepto de las recta de regresión con la codificación en dummys señalada anteriormente (0 = marroquí, 1 = moro). Para obtener esta puntuación en la condición moro se realizó un segundo análisis de regresión en el que se invirtió esta codificación 0 = moro, 1 = marroquí (Cohen et al., 2003).

Discusión

Nuestros resultados indican, del mismo modo que la investigación previa (Devine, 1989, exp. 2; Lepore y Brown, 1997, exp. 3), que los procedimientos de pre-activación estereotípica producen una respuesta similar en todos los participantes de forma independiente al nivel de prejuicio.

[10] La medida de prejuicio se centró a través de la media de prejuicio en las dos condiciones experimentales. Distintos autores señalan la eficacia de este tipo de métodos, ya que entre otros elimina la multicolinealidad entre variables (Cohen, Cohen, West y Aiken, 2003).

Sin embargo, a diferencia de la investigación reseñada empleamos un procedimiento de pre-activación estereotípica, donde el conjunto de rasgos pre-activados fue contrabalanceado en valencia apareciendo un número igual de rasgos positivos que de negativos, la única diferencia entre ambas condiciones experimentales fue el de la etiqueta positiva y negativa que designa al mismo grupo. Nuestros resultados indican que, cuando se emplean en este tipo de procedimientos de activación con un balance equilibrado, los participantes activarán el esquema estereotípico de forma similar, independientemente de la etiqueta pre-activada junto con el estereotipo cultural del grupo. Es decir, que ambas etiquetas se encuentran asociadas con el esquema estereotípico del grupo al que describen. En definitiva, para encontrar diferencias en cuanto a los pesos de conexión entre etiquetas que describen al grupo y la activación de rasgos del esquema estereotípico se deben emplear otro tipo de procedimientos en los que la pre-exposición de la etiqueta sea superior.

Las implicaciones de estos resultados señalan que el empleo de etiquetas positivas o negativas que designan a un grupo tiene poca influencia en el proceso de percepción de una persona, si simultáneamente se produce con la activación de rasgos del contenido del estereotipo cultural (*trabajador, deportista, falso* y *agresivo*). En definitiva, si se observa a una persona de otro grupo social (pre-activación de la categoría) a la que se atribuyen rasgos positivos y negativos (ya sea a través de la observación conductual u otro tipo de mecanismo atribucional), todo el esquema estereotípico podría verse activado. Y, lo que es más importante, esto sucederá sin ninguna influencia del nivel de su nivel de prejuicio hacia personas de ese grupo social, y del tipo de etiquetado, positivo vs. negativo, que se realice de la categoría social.

Estudio 1d: *Priming estereotípico al 20 por ciento*

Objetivos

Como en el experimento previo la activación de las etiquetas sólo supuso un 20 por ciento del total de pre-exposiciones que recibieron los participantes, en este segundo estudio variamos el procedimiento para comprobar si el incremento en la pre-exposición de la etiqueta nos permite encontrar diferencias en la evaluación de la persona estímulo. De esta forma en este segundo estudio se incrementó el número de pre-exposiciones de la etiqueta al 80 por ciento, mientras que el de rasgos se redujo al 20 por ciento.

A pesar de que a nivel estrictamente metodológico continuamos empleando un procedimiento de *priming* estereotípico, ya que se están empleando simultáneamente rasgos que definen al grupo y etiquetas que lo designan, nuestro procedimiento se encuentra mucho más cerca de lo que se ha venido a denominar *priming* de categorías en el que sólo se priman las etiquetas o elementos “neutros” que se asocian al grupo (Lepore y Brown, 1997, exp.2). De hecho sólo esta forma de *priming* categorial se ha llevado a cabo en estudios anteriores siendo, por lo que sabemos, ésta la primera en que se activan etiquetas con distinta valencia y se estudian sus efectos.

Método

Participantes

La muestra estuvo compuesta por 69 españoles estudiantes universitarios (20 hombres y 48 mujeres, un participante no especificó su género), con edades comprendidas entre los 20 y los 53 años (M = 35.08, SD = 8.01).

Procedimiento

El procedimiento fue igual al del estudio previo, los participantes en un primer momento realizaron una tarea de *priming* parafoveal, enmascarada como un estudio en el que se intentaba determinar la velocidad en la percepción igual a la utilizada en el estudio previo, y que a los participantes identificaron como estudio 1.

Mientras completaban esta tarea los participantes recibieron el tratamiento experimental consistente en 80 pre-exposiciones subliminales de las etiquetas correspondientes a la categoría marroquí (marroquí o moro), mientras que el resto de pre-exposiciones correspondió a los rasgos estereotípicos empleados en el estudio previo (trabajador, deportista, agresivo y falso).

Al igual que en el estudio anterior, las palabras fueron pre-expuestas durante 100 *ms.*, tras esto se superponía una máscara compuesta por 14 letras (*xqfbzrpmqwhgbx*) que ocultaba el rasgo o la etiqueta anterior, y que apareció en la pantalla durante 100 *ms*. más. Tras completar un total de 100 preexposiciones, siguieron el mismo procedimiento empleado en el estudio previo.

Los participantes fueron asignados aleatoriamente nuestras dos condiciones experimentales, éstas variaron en la valencia de la etiqueta que describe a la categoría. De esta forma, 34 participantes recibieron 80 pre-exposiciones de la etiqueta *marroquí*, mientras que los 35 restantes pasaron por la condición en que la etiqueta *moro* apareció en un 80 por ciento del total de pre-exposiciones. El orden de presentación de rasgos y etiquetas estuvo aleatorizado. Ningún participante fue capaz de detectar las palabras pre-expuestas.

Posteriormente, los participantes leyeron las ocho frases conductuales empleadas en el estudio previo, que describían a una persona cuya etnia no fue especificada, y en la que aparecían cuatro dimensiones del contenido del estereotipo de los marroquíes en España, dos positivas (*trabajador* y *deportista*) y dos negativas (*falso* y *agresivo*). Tras esto, escribieron un párrafo en el que indicaban la percepción causada por la persona descrita y evaluaban la impresión causada por el *target* a través de 16 escalas de rasgos estereotípicos. Para terminar, completaron la escala de prejuicio sutil y manifiesto.

Los cuestionarios fueron presentados de forma separada, garantizándose el anonimato de respuesta. Finalmente, los participantes fueron informados de los objetivos reales de la investigación. Ningún participante detectó alguna relación entre las tareas presentadas.

Instrumentos

Escala de rasgos estereotípicos atribuidos a los marroquíes aplicados a la persona estímulo aplicados a la persona estímulo: aparecieron en formato tipo *Likert* con una amplitud de cinco puntos, de 1 (*no le describe en absoluto*) a 5 (*le describe perfectamente*). La escala de rasgos positivos mostró un coeficiente de fiabilidad estimado a través del estadístico *Alpha* de Cronbach de $\alpha = .75$, mientras que la escala de rasgos negativos mostró una fiabilidad de $\alpha = .79$.

Escala de prejuicio sutil y manifiesto (Pettigrew y Meerlens, 1995), en la adaptación al castellano realizada por Rueda y Navas (1996). Esta escala mostró un índice de consistencia interna adecuado, $\alpha = .84$.

Hipótesis

H1: En el sentido propuesto por Carnaghi y Maass (2007) se espera que cuando se activen etiquetas negativas (moro) una peor percepción de la persona estímulo, que en aquellas otras condiciones en que se activen etiquetas positivas (marroquí).

H2: Se espera encontrar un efecto de interacción entre el nivel de prejuicio y la pre-activación de etiquetas. De esta forma, cuando se activen etiquetas negativas, todos los participantes mostrarán una percepción similar de la persona estímulo (Devine, 1989). Sin embargo, cuando se activen etiquetas positivas los individuos altos en prejuicio mostrarán una percepción más negativa de la persona estímulo que los bajos en prejuicio (Lepore y Brown, 1997).

Resultados

Análisis previos

Para comprobar que los dos grupos experimentales no mostraban diferencias en cuanto al nivel de prejuicio sutil y manifiesto hacia los marroquíes se realizó una prueba *t* de diferencia de medias entre las dos condiciones en que se pre-activaron las etiqueta positiva y negativa. No se encontraron diferencias significativas en el nivel de prejuicio de los participantes entre las dos condiciones experimentales, $t(67) = .22$, $p = .83$; lo que nos indica que el proceso de aleatorización fue satisfactorio.

Los participantes que recibieron un total de 80 pre-exposiciones de la etiqueta *marroquí* mostraron un nivel similar de prejuicio ($M = 2.59$, $SD = .61$), que los

de la condición en que la etiqueta *moro* aparecía un 80 por ciento de las veces (M = 2.62, SD = .69).

Análisis principales

De forma análoga al estudio previo se calculó un índice de negatividad percibida en la persona estímulo (rasgos negativos menos positivos). Para comprobar los efectos de la activación de la categoría se realizó un análisis de regresión jerárquico en que la condición experimental se codificó como variable dicotómica (marroquí = 0; moro = 1), mientras que la medida de prejuicio sutil y manifiesto se introdujo como variable continua. Siguiendo las recomendaciones de Aiken y West (1991) la variable continua fue centrada. En este análisis los efectos principales se interpretan en el primer paso, mientras que los de interacción se interpretan en el segundo.

No se encontraron efectos principales de la condición experimental, β = -.12, t = .56, *ns*, o del nivel de prejuicio de los participantes, β = .07, t = .60, *ns*. Sin embargo, a diferencia del estudio previo, en el segundo paso encontramos un efecto de interacción estadísticamente significativo, β = .45, t = 1.97, $p < .05$ (ΔR^2 = .06, F = 3.88 p <.05).

Las predicciones de la puntuaciones en negatividad percibida en la persona estímulo para aquellos participantes altos y bajos en prejuicio, con una desviación típica por encima y por debajo de la media respectivamente, así como las medias por condición experimental pueden observarse en la Tabla VIII.

.

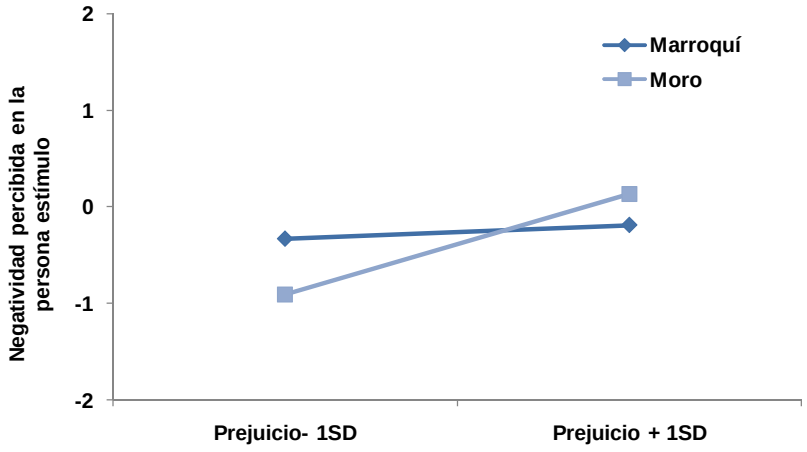
Tabla VIII: Predicción en negatividad percibida en la persona estímulo.

	Prejuicio -1*SD*	Media estimada	Prejuicio +1*SD*
Marroquí	-.33	-.26	-.19
Moro	-.91	-.52	.13

Nota: Una mayor puntuación implica una mayor negatividad percibida en la persona estímulo. La puntuaciones en las medias estimadas en la condición marroquí se obtienen a través del intercepto de las recta de regresión con la codificación en dummys señalada anteriormente (0 = marroquí, 1 = moro). Para obtener esta puntuación en la condición moro se realizó un segundo análisis de regresión en el que se invirtió esta codificación 0 = moro, 1 = marroquí (Cohen et al., 2003).

Las pruebas post-hoc nos indicaron que los efectos de moderación de la del nivel de prejuicio fueron significativos cuando se primó la etiqueta *moro,* $t(65) = 3.65$, $p < .0001$. Sin embargo, estos efectos no fueron estadísticamente significativos cuando se primó la etiqueta *marroquí,* $t(65) = .60$, *ns.* Estos resultados se resumen en la Figura 1.

Figura 1: Efectos del nivel de prejuicio sobre la negatividad percibida en la persona estímulo por condición experimental.



Nota: Las negatividad percibida en la persona estímulo fue obtenida de restar las puntuaciones de los rasgos negativos las de los positivos.

Discusión

En primer lugar, los resultados de este estudio replican los resultados de la investigación previa sobre la naturaleza del *priming* categorial (Lepore y Brown,

1997, exp. 2). Sin embargo, en cuanto a nuestra primera hipótesis no se observan efectos principales del tipo de etiqueta empleada, no replicándose los resultados obtenidos por Carnaghi y Maass (2007), cuando señalan que las etiquetas positivas que designan a un grupo poseen un asociación mayor con aquellos estereotipos positivos que definen el estereotipo cultural.

En cuanto a la segunda hipótesis nuestros resultados indican, al contrario de lo esperado, que dependiendo del nivel de prejuicio explícito hacia un grupo, es la activación de etiquetas negativas la que promueve una activación automática diferencial de los contenidos positivos y negativos del estereotipo cultural del mismo grupo. Sin embargo, este patrón de asociaciones no se encontró con etiquetas positivas, lo que en principio contradice nuestra segunda hipótesis.

La explicación de estos resultados radicaría en que entre los miembros del exogrupo existe una mayor frecuencia de uso de etiquetas negativas, por este motivo se encuentra una mayor asociación entre éstas y los rasgos relativos al estereotipo cultural del mismo (Graumann, 1995). Es decir, la accesibilidad a través del etiquetado negativo, incide claramente en una percepción diferencial de la persona estímulo en función del nivel de prejuicio.

La discrepancia de resultados con la investigación desarrollada por Carnaghi y Maass (2007) podría ser debida a los diferentes métodos de selección de rasgos del contenido estereotípico, que además, en nuestro caso estuvo igualado por frecuencia de aplicación al exogrupo.

De esta forma, existe la posibilidad de que nuestros resultados estén sesgados por el propio procedimiento de selección de rasgos, en los que las dimensiones positivas y negativas estuvieron igualadas en frecuencia de aplicación.. al.

Concretamente, y debido a que el estereotipo cultural de los grupos de carácter marcadamente negativo (Devine, 1989), es posible que la influencia de la pre-activación de etiquetas con distinta valencia no muestre los efectos esperados. Esto se debería a que las dos dimensiones negativas empleadas presentarán pesos de conexión más bajos dentro del estereotipo cultural, que otro tipo de dimensiones que culturalmente se atribuyen al grupo.

Por este motivo, decidimos desarrollar un siguiente estudio experimental adicional, pero previamente llevando a cabo otro estudio para obtener los rasgos del contenido estereotípico a través de un procedimiento de clásico de respuestas abiertas.

Asimismo, decidimos incluir una condición experimental del control para poder comparar con ésta la pre-activación de etiquetas positivas y negativas. Esto se debe a que en el segundo estudio realizado por Carniaghi y Maass (2008), no existieron diferencias entre etiquetas positivas y negativas en la facilitación del contenido estereotípico del grupo de homosexuales, pero ambas condiciones de pre-activación sí se diferenciaron significativamente de la condición de control.

Estudio 1e: *Conocimiento compartido del estereotipo cultural, creencias personales y nivel de prejuicio hacia los marroquíes*

Objetivos

Como se ha mencionado anteriormente el objetivo principal de este estudio fue la evaluación del conocimiento estereotípico a nivel personal y cultural de los marroquíes en España. Para posibilitar la selección de rasgos estereotípicos en una nueva tarea de percepción de personas, por el método de respuestas abiertas. La importancia de esta selección es que, por un lado, replicamos el procedimiento desarrollado por Devine (1989) y Lepore y Brown (1997), y por otro emplearemos un procedimiento distinto al utilizado en los estudios previos. De esta forma podremos comprobar si la discrepancia de nuestros resultados con los obtenidos por Carnaghi y Maass (2007) son simplemente dependientes del empleo de rasgos del contenido del estereotipo cultural, o si es la frecuencia de aplicación de los rasgos la responsable de la misma. Asimismo, los resultados de este estudio permitirán observar si se replican la selección de rasgos del estereotipo cultural utilizados en los estudios previos.

Como ya se ha comentado anteriormente, distintos estudios empíricos realizados en distintos contextos nacionales muestran como los individuos altos y bajos en prejuicio poseen el mismo conocimiento del estereotipo cultural de otros grupos: de esta forma Devine (1989, *p*. 8) señala como “altos y bajos en prejuicio poseen el mismo conocimiento del estereotipo cultural” de los

afroamericanos en Estados Unidos. Augoustinos et al. (1994, p. 129) indican que en Australia "el conocimiento de los estereotipos sobre los aborígenes es independiente de las creencias estereotípicas". Finalmente, Lepore y Brown (1997) replican este mismo patrón de resultados en el Reino Unido.

Sin embargo, a diferencia de la investigación previa se han introducido algunas variaciones. En primer lugar, el contenido del estereotipo cultural y personal se evalúo simultáneamente. De esta forma se solventan la crítica vertida al modelo de Disociación por Krueger (1996), en cuanto a que la evaluación de los aspectos culturales y personales del estereotipo realizado por Devine siguieron un procedimiento transversal en dos experimentos distintos.

Método

Participantes

La muestra estuvo compuesta por 65 españoles estudiantes de Psicología de la UNED (22 varones y 43 mujeres; edad media = 30.98, *SD* = 13.83).

Instrumentos

Cuestionario de prejuicio Sutil y Manifiesto (Pettigrew y Meertens, 1995): se empleó la versión validada en castellano de Rueda y Navas (1996). Este cuestionario presentó un buen índice de consistencia interna de α = .93 (*M* =3.62, *SD* = 1.21). Los ítems aparecieron en un formato tipo-*Likert* de siete puntos de siete puntos de 1 (completamente en desacuerdo) a 7 (completamente de acuerdo).

Procedimiento

Dependiendo del contrabalanceo los participantes completaron en un primer lugar el cuestionario de prejuicio (Pettigrew y Meertens, 1995) o las respuestas abiertas relativas a las creencias personales y estereotipo cultural. A diferencia de la investigación previa (Devine, 1989, Lepore y Brown, 1997, Gordijn *et al*., 2001) ambas se evaluaron simultáneamente.

Para la evaluación del contenido del estereotipo personal y cultural a los participantes se les proporcionaba una página con doce líneas de puntos para que enumerasen tres rasgos positivos y tres negativos que personalmente atribuyesen a los marroquíes, y otros tres rasgos positivos y tres negativos que la mayoría de la gente en España opinase que describen a los marroquíes. Las instrucciones proporcionadas por Devine (1989, exp. 1 y exp. 3) fueron adaptadas a español.

Hipótesis

H1: Nuestra hipótesis se centra en que se encontrarán diferencias en función del nivel de prejuicio en los rasgos listados que a nivel personal se atribuyen al exogrupo, pero éstas no se encontrarán en el caso del conocimiento del contenido del estereotipo cultural.

Resultados

Previamente a la realización de los análisis, dos jueces independientes agruparon las respuestas en categorías relevantes. Si un rasgo era mencionado más de una vez por un mismo participante, mediante el empleo de sinónimos, fue codificado como una sola aparición. Los desacuerdos fueron

solucionados mediante discusión, el porcentaje de acuerdo fue del 91.89% (*Kappa de Cohen* = .79).

En un primer momento, seguimos el procedimiento establecido por Devine (1989, exp. 1) para comprobar si altos y bajos en prejuicio poseen el mismo conocimiento del estereotipo social de los marroquíes en España. Los participantes fueron categorizados como altos y bajos en prejuicio a partir de la mediana de sus puntuaciones en prejuicio sutil y manifiesto (*Md* = 3.26).

Se realizó un análisis de contingencia para comprobar si existieron diferencias estadísticamente significativas en función del nivel de prejuicio de los participantes en las cuatro dimensiones correspondientes a las creencias personales (positivas y negativas) y al estereotipo cultural (positivo y negativo) de los marroquíes en España.

Como se esperaba este análisis mostró que existían diferencias estadísticamente significativas en función del prejuicio de los participantes en las dos dimensiones de creencias personales atribuidas (*endorsment*), positivas (χ^2 = 65.43, p < .001) y negativas (χ^2 = 86,21, p < .0001). En la Tabla IX aparecen los rasgos más frecuentemente listados por altos y bajos en prejuicio (con más de un 20 por ciento de apariciones totales) en ambas tipos de creencias personales.

Tabla IX: Frecuencias de creencias personales o rasgos estereotípicos atribuidos al grupo de marroquíes por los altos y bajos en prejuicio.

Creencias positivas				***Creencias negativas***			
	Bajos	*Altos*	*total*		*Bajos*	*Altos*	*Total*
Trabajadores	13	9	22	Machistas	17	14	31
Cultos	9	8	17	Inadaptados	6	7	13
Amables	11	1	12	Sucios	0	13	13

Nota: En la tabla aparecen las creencias personales con frecuencias totales superiores al 20%.

Sin embargo, no existió asociación con el nivel del prejuicio en las dimensiones relativas al estereotipo cultural de los marroquíes (*knowledge*): positivas (χ^2 = 29.40, p = .44), ni negativas (χ^2 = 46.18, p = .38). En la tabla X aparecen los rasgos del estereotipo cultural de los marroquíes con frecuencias de aparición superiores al 20 por ciento.

Tabla X: Frecuencia de rasgos del Estereotipo cultural de los marroquíes en España.

Positivos		*Negativos*	
Trabajadores	22	Sucios	34
Familiares	12	Machistas	28
Amables	11	Delincuentes	27
		Falsos	14
		Inadaptados	13
		Agresivos	12
		Vagos	12

Nota: En la tabla aparecen los rasgos estereotípicos con frecuencias totales superiores al 20%.

A partir de los rasgos con una frecuencia superior al 20 por ciento se seleccionaron las dos dimensiones positivas del estereotipo cultural (trabajador y amable) y dos negativas (sucio y falso), para desarrollar el estudio cuasi-experimental posterior en el que comprobará si es el método de selección de rasgos empleado, o la frecuencia en la aplicación de los rasgos del estereotipo cultural al grupo los responsables de la discrepancia de resultados obtenidos[11].

Los rasgos empleados en la evaluación posterior de la persona estímulo en el estudio cuasi-experimental 1f aparecen en la Tabla XI.

[11] Adicionalmente, una prueba *t* de medida repetida empleando las puntuaciones obtenidas por estas dimensiones en el estudio 1a, indicó diferencias estadísticamente significativas en la frecuencia de aplicación de la dimensión positiva y negativa, $t(64) = 4.68$, $p < .0001$. Los participantes del estudio 1a atribuían en mayor media la dimensión negativa, falso y agresivo (M = 4.30, SD = 1.51), que la positiva (M = 3.03, SD = 1.53), al grupo de marroquíes.

Tabla XI: ***Conjunto de rasgos estereotípicos empleados para la evaluación de la persona estímulo.***

Trabajador	Amable	Sucio	Falso
Trabajador	Amable	Sucio	Mentiroso
Laborioso	Simpático	Descuidado con su aspecto	Engañoso
Diligente	Agradable	Falta de higiene	Fingido
Esforzado	Cordial	Desaliñado	De poco fiar

Discusión

Estos resultados aportan una nueva confirmación de que los aspectos culturales del conocimiento estereotípico no se encuentran relacionados con el nivel de prejuicio. Sin embargo, los elementos listados a nivel personal, creencias personales o aplicación del estereotipo, sí se encuentran relacionados con en el nivel de prejuicio de los participantes. Es más, es necesario destacar que de forma similar a la investigación previa, el estereotipo cultural tiene un carácter más negativo que el estándar personal.

En definitiva, los resultados de los análisis de frecuencia apoyan la postura mantenida por Devine (1989) cuando afirma que el conocimiento del estereotipo cultural de un grupo es independiente del nivel de prejuicio de los individuos, ya que ambas categorías de conocimiento estereotípico son claramente independientes del nivel de prejuicio de los participantes.

Finalmente, nuestros resultados confirman las dimensiones obtenidas en el estudio previo 1a.

Estudio 1f: *Priming Categorial de etiquetas relativas al grupo de marroquíes*

Objetivos

Los objetivos del presente estudio se centraron en un primer momento replicar los resultados obtenidos en el estudio 1d empleando un procedimiento de *priming* de categorías, sin la inclusión de rasgos estereotípicos en el procedimiento de pre-activación. Nuestros resultados del estudio 1d nos señalaron que el incremento en la activación de etiquetas negativas incide en una peor percepción de la persona estímulo en función del nivel de prejuicio explícito de los participantes.

Sin embargo, en el estudio 1d no se incluyó una condición de control, sin activación de etiquetas, que sirviera de línea base. Por este motivo, por lo que en el estudio previo no pudimos asumir que la activación de etiquetas positivas no implique la activación del esquema estereotípico, aunque ésta se produjese en menor medida que con la activación de etiquetas negativas, que fue donde se encontraron los efectos estadísticamente significativos

Adicionalmente, se incluyó en los cuestionarios dos ítems relativos a la percepción de las valencias de las etiquetas empleadas. De esta forma, comprobaremos si existe la percepción de que una de las etiquetas es realmente más negativa que la otra, algo que no habíamos realizado en los dos estudios cuasi-experimentales previos.

Finalmente, se comprobará si la diferencia de nuestros resultados con respecto a los encontrados por Carniaghi y Maass (2007) son dependientes del

procedimiento de selección de estereotipos, o de las diferencias en frecuencia de aplicación de los rasgos del contenido del estereotipo cultural.

Método

Participantes

La muestra estuvo compuesta por 91 estudiantes de psicología (28 hombres y 63 mujeres), con edades comprendidas entre los 22 y los 62 años (*M* = 36.75, *SD* = 9.74).

Instrumentos

Cuestionario de prejuicio sutil y manifiesto (Pettigrew y Meertens, 1995): se empleó la escala validada al castellano por Rueda y Navas (1996). El intervalo de respuesta varío entre 1 (completamente en desacuerdo) a 7 (completamente de acuerdo. Esta escala presento un buen índice de consistencia interna, α = .91 (*M* = 2.81, *SD* = 1.01).

Valencia de las etiquetas: se incluyeron dos ítems relativos a la valencia de las etiquetas empleadas en la pre-activación subliminal. Los ítems aparecieron en un formato tipo Likert de 9 puntos, de -4 (muy negativa) a 4 (muy positiva). Los participantes leyeron las siguientes instrucciones: *En castellano existen distintas palabras que se definen la misma persona o cosa, es decir, son sinónimos. Sin embargo, a veces estas palabras aunque signifiquen lo mismo difieren, y unas tienen connotaciones positivas mientras que las otras negativas. Indícanos lo positiva o negativa que son cada una de las siguientes palabras.* Tras esto los participantes evaluaron las etiquetas con distinta

valencia existentes en castellano para cada uno de 5 grupos distintos, con el objetivo de enmascarar la valoración de las etiquetas moro-marroquí[12].

Procedimiento

Nuestro procedimiento fue similar al de los estudios 1c y 1d la manipulación experimental consistió en cien ensayos en que los participantes tuvieron que indicar si una de las letras aparecía a la izquierda o a la derecha de la pantalla. La única diferencia de los estudios previos es que se incluyó un punto de fijación "+" que indicó el centro de la pantalla. Los participantes recibían las instrucciones de pulsar la tecla "a" si una letra de 24 puntos aparecía en a la izquierda del punto de fijación, y la tecla "m" si aparecía a la derecha del mismo.

Al igual que en las manipulaciones experimentales previas, mientras completaron la tarea, los participantes recibieron 100 pre-exposiciones subliminales de las etiquetas que definen al grupo. Sin embargo, a diferencia los estudios experimentales previos en éste sólo se emplearon las etiquetas que definen al grupo, dependiendo de la condición experimental "moro", "marroquí" o control (sin prime). Siguiendo el procedimiento de Bargh y Pietromónaco (1982), el intervalo entre estímulos varió entre 2 y 7 segundos, y todos los primes aparecieron en posiciones parafoveales del campo visual (aproximadamente entre 2° y 6° del campo visual), o lo que es lo mismo, las palabras no aparecieron más cerca de 3 centímetros, o más lejos de 8 centímetros del punto de fijación que establecía el centro de la pantalla. Los participantes fueron aleatoriamente asignados a las condiciones

[12] Las etiquetas empleadas relativas a cinco grupos fueron: moro-marroquí, ecuatoriano-sudaca, viejo-mayor, homosexual-maricón y vasco-euskaldún.

experimentales: moro, marroquí o control (que no recibieron pre-activación de ninguna etiqueta).

Posteriormente, se presentó a los participantes la tarea de percepción de personas (Srull y Wyer, 1979; ver también Bargh y Pietromonaco, 1982) como un estudio independiente al estudio previo. Los rasgos que se empleraron en la misma fueron seleccionados a partir de los rasgos encontrados en el estereotipo cultural del Estudio 1e.

> *D.H. es una persona que dedica gran parte del día a su actividad laboral habitual, y desde muy pequeño ha trabajado mucho. Es una persona abierta y se relaciona fácilmente con los demás. No suele preocuparse mucho de su aseo personal y con frecuencia tiene un aspecto descuidado. A veces, resulta excesivamente amable con los demás y no expresa su verdadera opinión; admitiendo en algunas ocasiones que no le importa mentir.*

Finalmente, los participantes completaron las medidas de prejuicio y la evaluación de etiquetas. Como en los estudios previos fueron presentadas como un estudio independiente a los tareas anteriores. Un único participante, que indicó haber leído el prime, por lo que fue excluido de los análisis posteriores.

Hipótesis

H1: A diferencia de los resultados del estudio 1C, se espera que cuando se activen etiquetas negativas se produzca una peor percepción de la persona estímulo, que cuando se activen las positivas (Carnaghi y Maass,

2007). Ya que la dimensión negativa de los rasgos del estereotipo cultural no estuvo igualada en frecuencia de aplicación que la positiva.

H2: Asimismo, a diferencia del estudio 1d, se espera encontrar un efecto de interacción entre el nivel de prejuicio y la pre-activación de etiquetas. Concretamente, altos y bajos en prejuicio mostrarán una percepción similar de la persona estímulo cuando se preactive la etiqueta negativa (Devine, 1989), mientras que en la condición en que se pre-active la etiqueta positiva serán los bajos en prejuicio los que muestren una mejor valoración de la persona estímulo (Lepore y Brown, 1997).

Resultados

Análisis previos

Para comprobar si existieron diferencias entre los grupos en el nivel de prejuicio, se realizó un ANOVA de un factor sobre la medida de prejuicio. Este análisis no mostró diferencias estadísticamente significativas en el nivel de prejuicio explícito de nuestros participantes dependientes de la condición experimental $F(1,89) = .01$, *ns*. Lo que indica que el procedimiento de aleatorización fue satisfactorio.

Para comprobar si los participantes percibían las etiquetas positivas (marroquí) y negativas (moro) con distinta valencia se realizó un ANOVA de medida, introduciendo el nivel de prejuicio hacia el grupo de marroquíes como covariable. Estos análisis mostraron un efecto principal de la valencia de la etiqueta, $F(1,85) = 28.68$, $p < .0001$, $\eta^2 = .25$. Los participantes indicaron que la

etiqueta marroquí (*M* = 1.15, *SD* = 2.09) era más positiva que la etiqueta moro (*M* = -2.48, *SD* = 1.96).

Sin embargo, no se encontraron efectos de la condición experimental, *F*(1,85) = .02, *p* = .98. Como se puede observar en la tabla los participantes de las condiciones moro, marroquí y control mostraron una percepción similar en valencia de las etiquetas que definen al mismo grupo (ver Tabla XII).

Tabla XII: Valoración de las etiquetas moro y marroquí por condición experimental.

	Marroquí		Moro	
condición	*M*	*SD*	*M*	*SD*
Moro	1.07	2.15	-2.52	2.16
control	1.06	2.10	-2.65	1.84
marroquí	1.32	2.09	-2.25	1.94

Nota: las etiquetas se valoraron en un formato tipo *Likert* de -4 a 4.

Finalmente, no se encontró ningún efecto de la covariable, nivel de prejuicio, en la evaluación de la valencia de las etiquetas moro o marroquí, *F*(1,85) = 1.90, *p* = .17. Es decir, independientemente de la condición experimental y del nivel de prejuicio los participantes valoraron de forma más positiva la etiqueta marroquí, que la etiqueta moro.

Análisis principales

Como el objetivo de este estudio experimental fue la réplica de nuestros resultados previos, al igual que en los estudios 1c y 1d se realizó un análisis de regresión jerárquico, para de esta forma poder comprobar si existían diferencias estadísticamente significativas entre las condiciones en que se primó la etiqueta positiva, la negativa y la condición de control donde los participantes no fueron pre-expuestos a ningún *prime*.

Siguiendo el procedimiento de (Cohen et al., 2003, p. 336; 342), para poder comprobar estos efectos entre condiciones experimentales se crearon dos variables *dummy* (*B1 y B2*). La codificación realizada sigue el esquema clásico en el que la condición de control se consideró grupo de referencia.

Tabla XIII: Esquema de codificación de variables dummy

	B1	*B2*
Moro	1	0
Control	0	0
Marroquí	0	1

Como se puede observar en la Tabla XIII el esquema de codificación siguió tres consideraciones. (1) El grupo de comparación sirve como grupo base en el diseño (i.e. grupo de control, o tratamiento estándar), (2) el grupo de comparación está bien definido en función del resto, (3) el grupo de comparación posee una muestra similar al de los otros dos grupos.

Cada uno de los valores de 1 en el esquema de codificación permitirá contrastar al grupo con el valor de 1 con el grupo de comparación. Como se puede comprobar en la Tabla XIII, la variable B1 contrastará la condición en que se primó la etiqueta moro con el grupo de control, mientras que la codificación B2 permitirá contrastar la condición en que se primó la etiqueta marroquí con el grupo de control.

Para comprobar si la activación del prejuicio implícito es dependiente del nivel de prejuicio explícito se realizó un análisis de regresión jerárquico, en el que en el primer paso se analizaron los efectos principales: variables *dummy* (condición experimental) y medida de prejuicio sutil y manifiesto, mientras que en el segundo paso se introdujeron los efectos de interacción (para una

revisión ver (Cohen et al., 2003; West, Aiken y Krull, 1996). Siguiendo las recomendaciones de Aiken y West (1991) las variables continuas fueron centradas.

En cuanto a nuestra variable dependiente siguiendo el procedimiento de los estudios previos al promedio de rasgos negativos se les restó el promedio de rasgos positivos, por lo que puntuaciones mayores indican una mayor negatividad percibida en la persona estímulo.

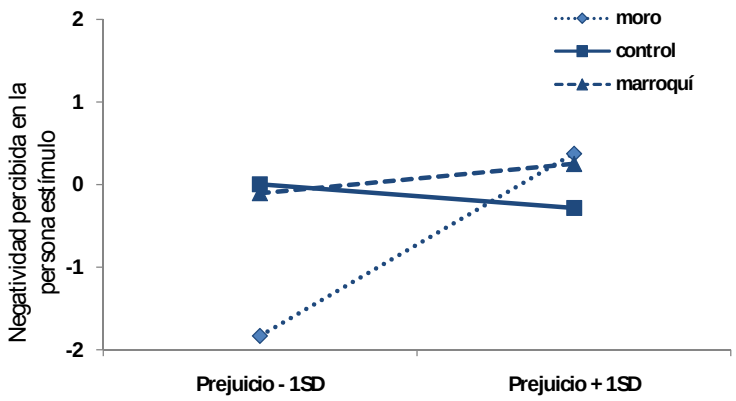
Los resultados nos mostraron, en el mismo sentido que el estudio 1d, el efecto de modulación de la activación de la etiqueta negativa con el nivel de prejuicio de los participantes (ver Tabla XIV). En otras palabras, cuando se activó la etiqueta negativa los participantes más prejuiciosos mostraron una peor evaluación de la persona estímulo y que, asimismo, existieron diferencias con la condición de control donde el nivel de prejuicio de los participantes no se relacionó con una peor evaluación de la persona estímulo.

Tabla XIV: Interacciones sobre la negatividad percibida en el target.

	β	*SE*	*t*	*Sig.*
Efectos principales				
B_1	.10	.39	.26	.79
B_2	.38	.39	.98	.33
Efectos de interacción				
$B_{1\ x\ prejuicio}$	.74	.36	2.06	.04
$B_{2\ x\ prejuicio}$	.15	.29	.54	.59

Sin embargo, y de forma contraria a nuestras hipótesis, encontramos que no existieron diferencias estadísticamente significativas en las condiciones en que activó la etiqueta marroquí y aquella en la que no se activó ninguna etiqueta que define al grupo. Estos datos se resumen en la Figura 3.

Figura 2: Percepción de la persona estímulo, condición experimental y nivel de prejuicio.



Nota: Las negatividad percibida en la persona estímulo fue obtenida de restar las puntuaciones de los rasgos negativos las de los positivos.

Las predicciones de la puntuaciones en negatividad percibida en la persona estímulo para aquellos participantes altos y bajos en prejuicio, con una desviación típica por encima y por debajo de la media respectivamente, así como las medias por condición experimental pueden observarse en la Tabla XV.

Tabla XV: Predicción en negatividad percibida en la persona estímulo.

	Prejuicio -1*SD*	Total	Prejuicio +1*SD*
Marroquí	-.10	.08	.25
Control	.00	-.14	-.28
Moro	-1.83	-.73	.38

Nota: Una mayor puntuación implica una mayor negatividad percibida en la persona estímulo

Un análisis adicional se centro en comprobar si la valoración que hacen los participantes de las etiquetas pre-activadas se convierte en modulador de la percepción de la persona estímulo. De esta forma, se realizó un análisis adicional más, excluyendo a los participantes del grupo de control donde no se pre-activó ninguna etiqueta. Se realizó un análisis de regresión jerárquico para

comprobar este efecto de modulación, en el que en el primer paso se introdujo la condición experimental, y la valoración de la etiqueta dada por cada uno de los participantes. En el segundo paso se analizaron el efecto de interacción.

No se encontraron efectos principales de la condición experimental, β = .34, t = .69, *ns*, ni de la valoración que el individuo hace de la etiqueta pre-activada, β = .15, t = 1.48, *ns*. Finalmente, no se encontraron efectos de interacción de la pre-activación de la etiqueta y de la valoración que cada individuo realizó de la misma, β = .26, t = 1.31, *ns.*

Discusión

Los resultados obtenidos en el presente estudio no confirman de nuevo nuestras hipótesis, replicándose los resultados del estudio 1d en cuanto a la naturaleza de la activación automática del esquema estereotípico tras la activación de etiquetas con distinta valencia. Concretamente, en cuanto a la activación de la etiqueta negativa que define al grupo se observa el efecto de moderación encontrado en los estudio previo 1d, cuando se incrementó en el procedimiento de *priming* la aparición de la etiqueta hasta un 80 por ciento.

Nuestros resultados muestran de nuevo el mismo efecto de moderación del nivel de prejuicio explícito hacia el grupo, mostrando los participantes bajos en prejuicio una percepción más positiva de la persona estímulo que los altos en prejuicio cuando se pre-activa la etiqueta negativa.

Sin embargo, la ventaja que nos ofrece el presente estudio ha sido la inclusión de un grupo de control que nos ha permitido comprobar que en aquellas condiciones en que se prima la etiqueta marroquí no existe activación del

esquema estereotípico de este grupo de población, ya que los resultados no son distintos de los de la condición de control.

Por otro lado, encontramos resultados similares empleando procedimientos en los que las dimensiones positivas y negativas del estereotipo cultural se encuentran igualadas en frecuencia de aplicación al exogrupo, que cuando éstas no lo están. Por lo que este resultado, probablemente nos señala el motivo de discrepancia con los resultados obtenidos por Carniaghi y Maass (2007, 2008), y recalcan la importancia de la selección de rasgos del estereotipo cultural.

Asimismo, encontramos que no es la valoración personal que el individuo hace de la etiqueta que describe al grupo el elemento que modula la activación automática del estereotipo tras la categorización inicial. Confirmamos que es el nivel de prejuicio hacia el grupo el responsable de la activación estereotípica, máxime cuando la valoración de las etiquetas positivas y negativas no guardó relación con el nivel de prejuicio de los participantes.

Esto nos lleva a preguntarnos, si un lenguaje "políticamente correcto" incide directamente en mejores evaluaciones de miembros de grupo estigmatizados, puesto que el último estudio se observa que tras la activación de etiquetas positivas los participantes no muestran indicios de activación estereotípica, que no se diferenciaron del grupo de control. Sin embargo, con etiquetas negativas los participantes igualitarios mostraron una evaluación más positiva de la persona estímulo. Aunque indudablemente, las etiquetas peyorativas que definen a un grupo sí tienen efectos entre los miembros de grupos estigmatizados, que son altamente sensibles a su uso.

Lo que nos están indicando nuestros resultados es que entre los miembros de la mayoría es frecuente el uso de etiquetas peyorativas, puesto que los patrones de propagación de activación de su estereotipo cultural así lo indican. Ya que sólo encontramos diferencias entre altos y bajos en prejuicio cuando se *pre*-activan las etiquetas negativas. Una explicación alternativa es que a pesar de que la evaluación de la etiqueta moro sea claramente negativa, existe un contenido semántico distinto asociado a ella para altos y bajos en prejuicio, algo que ya se observa en los patrones de propagación de la activación dentro del estereotipo cultural. Es más, dentro de la propia tradición cultural española existen numerosas aplicaciones del término "moro" con significado positivo. E incluso en la literatura medieval se puede detectar un fenómeno que se ha calificado como maurofilia (Carrasco, 2006).

Discusión general

De forma general nuestros resultados replican los efectos de primar categorías o estereotipos encontrados en la investigación previa. En nuestro estudio 1c se demuestran en la línea de los resultados propuestos por Devine (1989, exp. 2) y Lepore y Brown (1997, exp. 3) que cuando se realizan procedimientos de *priming* estereotípico en los que etiquetas y rasgos que definen la categoría se pre-activan en similar proporción se produce una activación similar de todo el esquema estereotípico que define al grupo, en el que no tiene ninguna influencia el nivel de prejuicio de los participantes.

Asimismo, encontramos que la pre-activación de etiquetas positivas o negativas que definen al mismo grupo no muestra ningún efecto de cara

modular estas relaciones cuando se realizan procedimientos de *priming* estereotípico, es decir con un porcentaje alto de rasgos estereotípicos. Por lo que, una categorización inicial, en el sentido propuesto por Allport (1954), con una etiqueta positiva o negativa que define al grupo, no incidirá positiva ni negativamente en el proceso de percepción de personas cuando observamos a la persona comportarse de forma congruente con el estereotipo del grupo. Es decir, cuando se produce la activación simultánea de etiquetas, conductas y rasgos que definen a los miembros del grupo.

Nuestros resultados son congruentes con otros más recientes (Dijksterhuis *et al*., 2001, exp. 1 y 3) cuando se proponen efectos de asimilación conductual cuando se activa el estereotipo de un grupo a través de la evaluación de distintos ejemplares de la misma categoría. Se podría especular que cuando se produce un proceso de percepción de personas de distintos miembros de un exogrupo se está produciendo una activación simultánea de un mayor número de rasgos estereotípicos asociados a ese grupo.

Por su parte, los resultados obtenidos en nuestro estudio 1d muestran los efectos de la categorización inicial que se realiza sobre los miembros de otros grupos, y del empleo de las etiquetas relativas al mismo en función del nivel de prejuicio de los participantes. De esta forma, encontramos que la percepción de la persona estímulo fue independiente del nivel de prejuicio cuando se pre-activó la etiqueta positiva marroquí. Mientras que los efectos de la pre-activación de la etiqueta negativa inciden en una valoración diferencial de la persona estímulo dependiente del nivel de prejuicio de los participantes. Volviendo a la concepción de Allport (1954) de pensamiento categórico, estos

efectos confirman la hipótesis de Graumann (1995) que la categorización a través de una etiqueta negativa tiene mayores efectos sobre la percepción de la persona estímulo, y asimismo coinciden con los obtenidos en los trabajos de empleo explícito de etiquetas peyorativas (Donakowski y Esses, 1996; Greenberg y Pyszczynsky, 1985; Kirkland *et al.*, 1987).

Adicionalmente, nuestros resultados se sitúan en la misma línea de los obtenidos por Lepore y Brown (1997) en el Reino Unido, y nos indican los efectos de la propagación de la activación tras el proceso de categorización inicial de miembros del exogrupo, también denominado como identificación primaria por Brewer (1989). En este sentido, lo que se encuentra que los participantes más igualitarios evaluaron a la persona estímulo de forma más positiva cuando se pre-activaron etiquetas negativas que aquellos participantes con puntuaciones más altas en prejuicio explícito hacia el grupo de marroquíes. Este resultado es consistente con la evidencia acumulada de que los efectos de activación automática del estereotipo se deben ver modulados por el nivel de prejuicio de los participantes, así como otros indicadores de actitudes raciales (Kawakami *et al.*, 1998; Lepore y Brown, 1997; Lepore y Brown, 2002; Locke *et al.*, 1994; Wittenbrink, Judd *et al.*, 1997).

Sin embargo, al comparar etiquetas positivas y negativas que designan a un mismo grupo, lo que encontramos es que paradójicamente es sólo con el empleo de negativas donde se encuentran efectos diferenciales. Esto podría de manifiesto que cognitivamente se emplean con mayor frecuencia las etiquetas negativas para categorizar a los miembros de exogrupos. Como se ha apuntado antes, esta hipótesis ya ha sido puesta de manifiesto por Graumann

(1995), cuando alude a que los miembros de grupos mayoritarios emplean en mayor medida etiquetas negativas para referirse a los miembros de exogrupos. Como si en la vida mental de los individuos este uso fuese predominante, encontrándose de esta forma estos efectos diferenciales. Por su parte, los efectos de aumentar el grado de activación de la etiqueta positiva no guardan relación con el nivel de prejuicio de los participantes, mostrándose una valoración similar de la persona estímulo para altos y bajos en prejuicio. Adicionalmente, si atendemos conjuntamente a los resultados de los estudios 1d y 1f, lo que se encuentra es que la pre-activación de etiquetas positivas incide en una valoración neutra de a persona estímulo, ya que en ambos estudios muestran resultados similares. Sin embargo, el estudio 1f muestra que esta percepción neutra se produce de igual forma que en la condición de control.

Nuestros resultados contradicen los encontrados por otros investigadores (Carnaghi y Maass, 2007, 2008) aunque relativos al reconocimiento de rasgos relativos al estereotipo de los homosexuales. Concretamente, estos autores muestran en su primer estudio que con etiquetas positivas se produce un efecto de facilitación en el reconocimiento de estereotipos positivos de los homosexuales. Sin embargo, en el estudio reportado posteriormente encuentra que etiquetas positivas y negativas no se diferenciaron entre sí. Como se indicó previamente esta discrepancia de resultados podría deberse a tres factores: (1) que existiese una mayor frecuencia de uso de los rasgos positivos que de los negativos correspondientes al estereotipo de los homosexuales; (2) a que estos autores no emplearon un procedimiento de selección de rasgos del estereotipo

cultural, y (3) que los participantes percibiesen de forma positiva y negativa ambas etiquetas.

Este patrón general de resultados pone de manifiesto que cuando se seleccionan los rasgos correspondientes al estereotipo cultural, igualados o no en frecuencia en que se aplican al exogrupo de marroquíes, se encuentran un efecto de activación del prejuicio implícito (mayor activación de rasgos negativos que de positivos), cuando se activa la etiqueta negativa. Adicionalmente, encontramos que no es la valoración individual de las diferentes etiquetas pre-expuestas por condición experimental las responsables de esta activación estereotípica, sino el nivel de prejuicio que los participantes exhiben hacia el grupo social.

De todos modos, los resultados obtenidos por estos autores muestran resultados confusos. Como se ha apuntado, en un primer estudio indican un efecto de facilitación de rasgos positivos del estereotipo de los homosexuales (Carniaghi y Maass, 2007), mientras que en un segundo estudio (Carniaghi y Maass, 2008) indican que no existieron diferencias en la facilitación de rasgos entre ambas etiquetas, aunque ambas aumentaron la accesibilidad a los contenidos del estereotipo cuando se compararon con la condición de control. Aunque los datos aportados por Carniaghi y Maass (2007, 2008) son de indudable interés pues extienden la investigación previa sobre el empleo de distintas etiquetas para describir a un grupo a la investigación en procesos automáticos, es necesario señalar que no son coincidentes con otros resultados obtenidos por otros investigadores, aunque realizadas a nivel controlado. Concretamente, Donakowski y Esses (1996) encuentran en Canadá

diferencias en las actitudes hacia los nativos americanos dependiendo de la etiqueta con la que se describe al grupo, y que éstas diferencias son dependientes del nivel de autoritarismo de los participantes.

Capítulo 4

Efectos del *priming* categorial de etiquetas que definen a un mismo grupo en la activación automática del prejuicio

Resumen

El objetivo central de este capítulo fue replicar los resultados obtenidos en los estudios previos empleando como procedimiento experimental el *priming* de categorías (Lepore y Brown, 1997, exp. 2) en relación a otros dos grupos objeto de prejuicio: homosexuales y personas mayores, y su relación con los niveles de prejuicio explícito hacia ambos grupos de población.

Con este fin se desarrollaron seis estudios tres de carácter exploratorio y tres de naturaleza cuasi-experimental. En relación a los estudios exploratorios, el primero de ellos consistió en determinar las diferencias en valencia en torno a distintos grupos sociales, que nos indicó que la diferencia en valencia de las etiquetas *homosexual* vs. *maricón*, fue mayor que la referida a los otros dos grupos de población evaluados (marroquíes y personas mayores). Los dos estudios exploratorios restantes, al igual que en el capítulo 3, consistieron en la selección de rasgos del estereotipo

cultural referidos a homosexuales y personas mayores sobre los que se confeccionaron los estudios cuasi-experimentales posteriores. Los resultados replicaron los obtenidos en los estudios previos en cuanto a la negatividad del estereotipo cultural y a su independencia del nivel de prejuicio de los participantes.

Los estudios experimentales en los que se evaluó a una persona estímulo de un exogrupo indicaron que con etiquetas muy cargadas negativamente (maricón) implican la activación automática del estereotipo cultural, independientemente del nivel de prejuicio hacia este grupo. Sin embargo, cuando se pre-activan etiquetas que no muestran una diferenciación tan amplia (mayor-viejo) se replican los efectos obtenidos con el grupo de marroquíes. Es decir, un efecto de modulación del nivel de prejuicio hacia el grupo, cuando se pre-activan etiquetas negativas, sin efectos cuando se pre-activan las positivas. Asimismo, encontramos que la pre-activación de etiquetas negativas produce cambios en la conducta motora de los participantes, aunque sin relación con el nivel de prejuicio hacia el grupo.

Finalmente, el estudio realizado con miembros del endogrupo de mayores mostró un efecto similar al encontrado en los estudios previos. Sólo existieron efectos de la preactivación de la etiqueta negativa, aunque modulados esta vez por el grado de discriminación percibida. Asimismo, tras la preactivación de la etiqueta negativa se observó un cambió en la conducta motora similar al del estudio previo.

Introducción

Como se ha apuntado, en esta serie experimental se intentaron replicar los resultados previos en relación a dos grupos de población adicionales. La selección de estos dos grupos obedece a diversos motivos. En el caso del grupo de homosexuales, se decidió emplear este grupo de población debido a que la única investigación previa en pre-activación de etiquetas empleó etiquetas positivas y negativas relativas a este grupo. Adicionalmente, la selección de este grupo se debió a que la valencia de las etiquetas relativas al mismo son las que varían más entre los grupos testados cuyas etiquetas se evaluaron en el estudio 2a. Concretamente, la etiqueta negativa (maricón) en castellano es considerada un insulto.

El siguiente grupo de población empleado para comprobar los efectos del etiquetado inicial fue el de mayores. La selección de este grupo se debió a tres motivos fundamentales. El primero de ellos es que pudimos igualar la longitud de la etiqueta positiva (mayor) y negativa (viejo) que fueron empleadas en el procedimiento de pre-activación. En segundo lugar, nos permitió poner a prueba nuestras hipótesis con participantes pertenecientes a este grupo de mayores, es decir, cuando las etiquetas afectan al propio grupo, y son así auto-relevantes. Y, finalmente, pudimos comprobar los efectos de la pre-activación de categorías con otro tipo de variable dependiente como es la conducta motora simple, que la investigación ha mostrado que se encuentra relacionada con la activación de estereotipos de este grupo de población (Bargh *et al.*, 1996).

Se desarrollaron seis estudios tres de carácter exploratorio y tres de naturaleza cuasi-experimental. En relación a los estudios exploratorios, el primero de ellos (estudio 2a) consistió en determinar las diferencias en valencia en torno a distintos grupos sociales. Los dos estudios exploratorios restantes, al igual que en el capítulo 3, consistieron en la selección de rasgos del estereotipo cultural referidos a homosexuales y personas mayores sobre los que se confeccionaron los estudios cuasi-experimentales posteriores.

Nuestro estudio 2b se llevo a cabo para la selección del contenido estereotípico de los homosexuales en nuestro país mediante el procedimiento de respuestas abiertas. En nuestro estudio 2c empleando el procedimiento de *priming* de categorías se pre-activaron las etiquetas, positiva (homosexual) y negativa (maricón), para de esta forma intentar replicar nuestros resultados obtenidos con el grupo de marroquíes, y empleando el mismo grupo que Carniaghi y Maass (2007, 2008) en Italia.

El estudio 2d correspondió a la selección de los rasgos del estereotipo cultural de los mayores en España. Sin embargo a diferencia de los estudios previos, la selección de rasgos del estereotipo cultural se realizó a través de una muestra de miembros del propio grupo de mayores. Posteriormente, se realizaron transversalmente dos estudios cuasi-experimentales. En el primero de ellos, se pre-activaron las etiquetas positivas (mayor) y negativas (viejo) en una muestra de estudiantes de Psicología. Finalmente, en el estudio 2f se desarrollo en una muestra de miembros del grupo de mayores.

En la Tabla XVI aparece un resumen del procedimiento y objetivos perseguidos en cada uno de nuestros estudios.

Tabla XVI: ***Resumen de procedimientos y objetivos de la primera serie experimental.***

Estudio	Carácter	Procedimiento	Objetivos
2a	Pre-test	Exploratorio	Comprobar el grado en que etiquetas positivas y negativas que designan a tres grupos varían en valencia.
2b	Pre-test	Correlacional	Selección de rasgos del contenido del estereotipo cultural de los homosexuales en España, mediante el procedimiento de respuestas abiertas.
2c	Cuasi-experimental	*Priming* categorial	Se espera que los participantes a los que se preactive la etiqueta negativa muestren una peor percepción de la persona estímulo. En línea con los estudios previos se espera encontrar un efecto de modulación del nivel de homofobia explícita, tras la activación de la etiqueta negativa.
2d	Pre-test	Correlacional	Selección de rasgos culturales del grupo de mayores, entre miembros del propio grupo.
2e	Cuasi-experimental	*Priming* categorial	Se esperan encontrar mayores tiempos de reacción tras la pre-activación de etiquetas negativas. Asimismo, se esperan encontrar efectos de modulación del nivel de prejuicio sólo tras la pre-activación de la etiqueta negativa.
2f	Cuasi-experimental	*Priming* categorial	Se espera encontrar mayores tiempos de reacción tras la pre-activación de etiquetas negativas. También se esperan encontrar un efecto de modulación del grado de discriminación percibida por los miembros del endogrupo tras la pre-activación de la etiqueta negativa.

Estudio 2a: *Evaluación de las etiquetas referidas a distintos grupos.*

Objetivos

El objetivo general de este estudio fue el de determinar en qué nivel los individuos perciben la distinta valencia de las etiquetas positivas y negativas que describen a un mismo grupo social. Para de esta forma poder intentar replicar los resultados obtenidos en los estudios cuasi-experimentales previos con otros grupos sociales.

Método

Participantes

390 participantes (67 por ciento mujeres) con edades comprendidas entre los 18 y los 69 años (*M* = 31.68, *SD* = 11.96) tomaron parte en este estudio.

Instrumentos y procedimiento

Los cuestionarios fueron incluidos en otras investigaciones no relacionadas con los objetivos de los presentes estudios. Los participantes evaluaron las etiquetas relativas a los siguientes grupos sociales marroquí-moro, homosexual-maricón y mayor-viejo. El orden de presentación de las etiquetas estuvo contrabalanceado. Los participantes recibieron las siguientes instrucciones:

> *En castellano existen distintas palabras que se definen la misma persona o cosa, es decir, son sinónimos. Sin embargo, a veces estas palabras aunque*

signifiquen lo mismo difieren, y una tiene connotaciones positivas y negativas. Indícanos lo positiva o negativa que son para ti cada una de las siguientes palabras.

Tras esto participantes evaluaron las distintas etiquetas en una escala de diferencial semántico de nueve puntos que osciló de -4 (muy negativa) a 4 (muy positiva).

Resultados

Para comprobar las diferencias en positividad y negatividad percibida de las etiquetas se realizó un ANOVA de medida repetida 2 (valencia positiva-negativa) por 3 (grupo evaluado). Esta prueba mostró un efecto principal de la del factor valencia, $F(1,389) = 1035.16$, $p < .0001$, $\eta^2 = .73$. Es decir, de forma general las etiquetas de valencia positiva se evaluaron más positivamente que las negativas. Se encontró un segundo efecto principal del grupo objeto de prejuicio $F(1,389) = 132.70$, $p < .0001$, $\eta^2 = .25$, que indica existen diferencias en la evaluación de los tres grupos. Y, finalmente, encontró un efecto de interacción que explica los dos efectos principales previos, $F(1,389) = 46.56$, $p < .0001$, $\eta^2 = .11$, que nos señala que las diferencias entre etiquetas positivas y negativas referidas a los grupos son distintas.

La prueba de comparaciones múltiples, empleando la corrección de *Bonferroni,* nos indicó entre que etiquetas se encontraba una mayor diferencia, fue entre la de homosexual-maricón (ver Tabla XVII).

Tabla XVII: Descriptivos y prueba de diferencia de medias para cada par de etiquetas evaluadas.

	M	*SD*	*Diferencia medias (I-J)*	*Sig.*
marroquí	1.25	2.24	3.67	.0001
Moro	-2.42	1.95		
Mayor	2.28	1.87	3.51	.0001
Viejo	-1.23	2.33		
homosexual	1.64	2.30	4.42	.0001
Maricón	-2.78	1.96		

Discusión

Los resultados de este estudio indican que de forma general nuestros participantes perciben que las etiquetas que designan a los distintos grupos sociales varían en una dimensión positiva-negativa. Sin embargo, el resultado más relevante se encuentra en que las diferencias entre las etiquetas que designan al mismo grupo son dependientes del grupo al que describen. Concretamente, observamos que es mayor para el grupo de homosexuales, mientras que para el de marroquíes y personas mayores es similar.

Este hecho puede tener importantes implicaciones de cara a la activación del esquema estereotípico del grupo al que designan puesto que una etiqueta extremadamente negativa puede acarrear la activación del esquema estereotípico sin efectos del nivel de prejuicio hacia el grupo. Esta afirmación será puesta a prueba en los estudios experimentales posteriores.

Asimismo, nuestros resultados se relacionan con postura propuesta por Allen (1990) cuando hace alusión a que los epítetos pueden ser un indicador de momentos de cambio social. Nuestros resultados muestran que, en el caso de las etiquetas referidas al grupo de homosexuales, la etiqueta positiva fue mejor valorada que la etiqueta positiva referida al grupo de marroquíes, aunque

menos que la positiva referida al grupo de mayores. Sin embargo, la etiqueta negativa fue la peor valorada de las seis empleadas, obteniéndose de esta forma la mayor variación en valencia de los tres grupos. Este patrón podría ser debido, entre otras variables, a los cambios jurídicos y sociales de los que este grupo ha sido objeto reciente en nuestro país, reconociéndose una serie de derechos a nivel jurídico que antes no poseían. En este contexto, el emplear la etiqueta peyorativa puede ser considerado muy incorrecto políticamente.

Estudio 2b: *Estudio piloto para la selección de los rasgos del estereotipo cultural de los homosexuales en España*

Objetivos

Los objetivos del presente estudio consiste en seleccionar rasgos pertenecientes al contenido del estereotipo cultural de los homosexuales en España y de replicar los resultados obtenidos en nuestro estudio 1e con otro grupo de población, para de esta forma comprobar que los aspectos relativos al estereotipo cultural de los grupos son independientes del nivel de prejuicio de los participantes.

Adicionalmente, y en el mismo sentido que el estudio 1e, los resultados obtenidos nos servirán para confeccionar la prueba correspondiente al estudio cuasi-experimental

Método

Participantes

La muestra estuvo compuesta por 74 estudiantes de Sociología (61 por ciento de mujeres) con edades comprendidas entre los 19 y los 58 años (M = 20.24, SD = 8.30).

Instrumentos

Cuestionario de homofobia sutil y manifiesta (Quiles, Betancor, Rodríguez et al., 2003). El intervalo de respuesta varío entre 1 (completamente en desacuerdo) a 7 (completamente de acuerdo). Esta escala presentó un índice de consistencia interna de α = .82 (*M* = 3.12, *SD* = .96).

Procedimiento

Al principio del cuestionario a los participantes se les indicó que señalasen las características positivas (de una a tres) y negativas (de una a tres) que los españoles suelen emplear para describir a los homosexuales en España, o estereotipo cultural. De forma similar al estudio 1e, en las instrucciones se les indicaba que no estábamos interesados en conocer su visión personal, sino en conocer cómo son los estereotipos que los españoles normalmente emplean para describir al colectivo de homosexuales.

Hipótesis

H1: En línea con la investigación previa y nuestros propios resultados se espera encontrar que el conocimiento del estereotipo cultural de los homosexuales en España sea independiente del nivel de homofobia hacia este grupo de población.

Resultados

En un primer momento se realizó un análisis de contingencia entre los rasgos listados y el nivel de homofobia sutil y manifiesta de los participantes. Los participantes fueron categorizados a partir de la mediana de sus puntuaciones en la escala total de homofobia sutil y manifiesta, como altos y bajos en homofobia sutil y manifiesta (*Md* = 2.81).

En cuanto a los rasgos del estereotipo cultural de los homosexuales, si un rasgo era mencionado más de una vez por un mismo participante, mediante el empleo de sinónimos, fue codificado como una sola aparición.

En el mismo sentido que el estudio 1e, no se encontró una asociación estadísticamente significativa entre el nivel de homofobia de los participantes y el conocimiento del estereotipo cultural, positivo (X^2 = 74.07, p = .16) y negativo (X^2 = 63.34, p = .57), de los homosexuales en España. En la Tabla XVIII aparecen los rasgos listados con una frecuencia de aparición de más de un 20 por ciento.

Tabla XVIII: Frecuencia de rasgos listados del Estereotipo cultural de los homosexuales en España.

Positivos		*Negativos*	
Sensibles	27	Promiscuos	33
Tolerantes	17	Cursi	22
		Degenerados	15

Nota: En la tabla aparecen los rasgos estereotípicos con frecuencias totales superiores al 20%.

Discusión

Estos resultados confirman nuestra hipótesis en la que el conocimiento cultural del estereotipo de un grupo es independiente del nivel de prejuicio de los participantes. De forma complementaria a nuestros resultados previos, y a la evidencia acumulada por otros investigadores, el conocimiento estereotípico cultural de los distintos grupos dentro de un contexto social es compartido por todos los integrantes de los exogrupos.

Estudio 2c: *Priming categorial de etiquetas relativas al grupo de homosexuales.*

Objetivos

Los objetivos del presente estudio se centraron en determinar la influencia de la activación automática de las distintas etiquetas que definen al grupo de homosexuales en nuestro país. De esta forma, nos centramos en replicar los resultados obtenidos con el grupo de marroquíes, empleando otro grupo objeto de prejuicio.

Asimismo, la selección de este grupo de población se debe a que la única investigación previa relativa a la activación de etiquetas positivas y negativas que definen a un mismo grupo se realizó en Italia con el grupo de homosexuales (Carnaghi y Maass, 2007, 2008). Sin embargo, a diferencia de ésta sólo se pre-activará una etiqueta positiva y otra negativa, para comprobar los efectos de la categorización inicial.

Método

Participantes

La muestra estuvo compuesta por 41 estudiantes de sociología (27 mujeres y 14 varones), con edades comprendidas entre los 21 y los 68 años (*M* = 30.67, *SD* = 13.28).

Instrumentos

Escala de rasgos estereotípicos atribuidos a los homosexuales: que aparecieron en formato tipo *Likert* con una amplitud de siete puntos, de 1 (*no le describe en absoluto*) a 7 (*le describe perfectamente*). La escala positiva,

compuesta por los ocho rasgos positivos obtenidos en el estudio previo (ver Tabla XIX) mostró un coeficiente de fiabilidad estimado a través del estadístico *Alpha* de Cronbach de α = .72, mientras que la escala negativa compuesta por los ocho rasgos negativos mostró una fiabilidad de α = .71. En la tabla XVIII aparecen los cuatro rasgos empleados para cada una de las dimensiones empleadas.

Tabla XIX: ***Conjunto de rasgos estereotípicos empleados para la evaluación de la persona estímulo.***

Sensible	Tolerante	Promiscuo	Cursi
Sensible	Tolerante	Promiscuo	Cursi
Emotivo	Abierto	Desvergonzado	Pedante
Impresionable	Sin prejuicios	Golfo	Engreído
Afectivo	Liberal	Frívolo	Afectado

Cuestionario de homofobia sutil y manifiesta (Quiles, et al., 2003). El intervalo de respuesta varió entre 1 (completamente en desacuerdo) a 7 (completamente de acuerdo). Esta escala presentó un índice de consistencia interna de α = .83 (*M* = 3.71, *SD* = .38).

Procedimiento

Nuestro procedimiento fue similar al de los empleados con el grupo de marroquíes, la manipulación experimental consistió en cien ensayos en que los participantes tuvieron que indicar si una de las letras aparecía a la izquierda o a la derecha de la pantalla. Durante todos los ensayos un punto de fijación "+" indicó el centro de la pantalla. A los participantes se les indicó que debían pulsar la tecla "a" si la letra aparecía en a la izquierda del punto de fijación, y la tecla "m" si aparecía a la derecha.

Al igual que en el estudio experimental 1f se empleó un procedimiento de *priming* categorial en el que sólo se primaron las etiquetas con distinta valencia (*homosexual* vs. *maricón*) dependiendo de la condición experimental.

De forma análoga a los estudios cuasi-experimentales anteriores, a los participantes se les indicó que iban a participar en distintos estudios, el primero de ellos de percepción espacial, el segundo correspondería a una tarea de formación impresiones y finalmente, la tercera correspondería a la validación de una escala de prejuicio.

De esta forma, los participantes completaron una tarea de percepción espacial en la que recibieron 100 primes de las etiquetas que definen al grupo en la fase presentada como primera tarea. Siguiendo el procedimiento de Bargh y Pietromonaco (1982) y empleado en los estudios previos, el intervalo entre estímulo varió entre 2 y 7 segundos, y todos los *primes* aparecieron en posiciones parafoveales del campo visual (aproximadamente entre 2° y 6° del campo visual). Los participantes fueron aleatoriamente asignados a las condiciones experimentales: “homosexual” o “maricón”, y ninguno de ellos detectó la presencia del *prime*.

Durante la segunda tarea los participantes leyeron un párrafo en el que aparecían ocho frases ambiguas que describían a una persona, sin especificar su orientación sexual. Cuatro dimensiones del estereotipo cultural de los homosexuales fueron descritas, dos positivas (sensible y tolerante) y dos negativas (cursi y promiscuo).

D.H. es una persona que muestra una gran sensibilidad en distintos aspectos de la vida y no soporta las malas formas. A veces puede resultar

algo cursi en su forma de expresarse. Por lo general muestra una gran tolerancia, siendo uno de sus lemas vive y deja vivir. Una de las actividades que más le gusta es ligar porque se cansa pronto de sus parejas.

Posteriormente los participantes escribían un párrafo en el que describían la impresión formada por la persona estímulo. La impresión causada por la persona estímulo fue evaluada a través de 16 escalas de rasgos. Finalmente los participantes completaron las escalas de Homofobia Sutil y Manifiesta (Quiles et al. 2003).

Los cuestionarios fueron presentados de forma independiente al cuestionario de percepción de personas. El anonimato de las respuestas estuvo garantizado. Ningún participante detectó el procedimiento de pre-activación, ni indicó la relación entre los tres tipos de pruebas. Finalmente, los participantes fueron informados del objetivo real de nuestro estudio.

Hipótesis

H1: se espera encontrar un efecto de la etiqueta empleada. Los participantes de la condición en que se pre-active la etiqueta negativa (maricón) mostrarán una peor percepción de la persona estímulo, de la de aquellos a los que se preactive la etiqueta positiva (homosexual), puesto que la etiqueta negativa empleada es considerada en castellano como un insulto.

H2: En la misma línea que los estudios previos se espera encontrar un efecto de modulación del nivel de homofobia hacia los homosexuales. Los participantes más altos en homofobia mostrarán una peor percepción de la

persona estímulo tras la activación de la etiqueta negativa (maricón), mientras que aquellos bajos en homofobia mostrarán una mejor percepción de la persona estímulo. Por su parte, no se encontrarán efectos de la activación de la etiqueta positiva dependientes del nivel de prejuicio.

Resultados

Análisis previos

En un primer momento se realizó una prueba-*t*, para comprobar si existían diferencias en Homofobia sutil y manifiesta entre ambas condiciones experimentales.

Esta prueba nos mostró la ausencia de diferencias estadísticamente significativas entre ambas condiciones en homofobia $t(40) = .24$, *ns.* Los participantes en que se pre-activó la etiqueta homosexual ($M = 3.78$, $SD = .32$) mostraron puntuaciones de homofobia similares a los que se pre-activó la etiqueta maricón ($M = 3.65$, $SD = .42$).

Análisis principales

Para poner a prueba nuestras hipótesis se realizó un análisis de regresión jerárquico (Cohen y Cohen, 1983), en el que la condición experimental fue codificada como variable *dummy* (0 = *homosexual*, 1 = *maricón*) y la medida homofobia sutil y manifiesta (Quiles et al., 2003) fue introducida en la ecuación de regresión como medida continua que fue centrada a través de su media de puntuaciones. Al igual que en los estudios previos, en el primer paso se analizaron los efectos principales, en el segundo los de interacción.

A diferencia de los resultados obtenidos anteriormente, se encontró un efecto principal de la condición experimental, sin encontrarse efectos del nivel de Homofobia sutil y manifiesta, o de interacción. Estos resultados se resumen en la Tabla XX.

Tabla XX: Análisis de regresión jerárquico estudio 2d.

	β	*SE*	*t*
Condición	.79	.34	2.08*
Homofobia	-.59	.50	-1.17
Condición X Homofobia	.35	1.10	.31

Nota: *** p < .05.**

La prueba *t* de diferencia de medias mostró un resultado similar, $t = 2.38$, $p < .05$. Los participantes de la condición en que se pre-activó la etiqueta negativa mostraron una peor percepción de la persona estímulo ($M = -.15$, $SD = 1.27$) que los participantes a los que se les pre-activó la etiqueta positiva ($M = -1.01$, $SD = 1.06$)

Discusión

Los resultados de este estudio nos indican que en el caso del prejuicio hacia los homosexuales no existen efectos de homofobia explícita en la activación del prejuicio implícito. En otras palabras, con este grupo nuestro resultados se encuentran en la línea de los propuestos por el modelo de disociación (Devine, 1989). Concretamente, observamos que la etiqueta negativa se produce una peor percepción del miembro del grupo, y que ésta es independiente del nivel de prejuicio explícito de los participantes.

De esta forma, parece ser que la mera categorización inicial como miembro de un grupo incide directamente en una peor percepción de las personas miembros de este grupo cuando se emplea, o activa, la etiqueta negativa que los define.

Sin embargo es necesario señalar, que a diferencia de las etiquetas referidas al grupo de marroquíes, las etiquetas empleadas en el presente estudio presentan una mayor diferenciación entre ambas. Esto se debe, a que la etiqueta negativa seleccionada puede ser empleada como un insulto en castellano, y posiblemente este sea el motivo de que su uso promueva directamente una peor valoración de los miembros del exogrupo.

Estudio 2d: *Estereotipos culturales y auto-estereotipos de personas mayores*

La investigación ha indicado como los autoestereotipos sobre el envejecimiento, o creencias sobre la edad, se van internalizando a través del proceso del propio envejecimiento (Levy, Slade, Kunkel y Kasl, 2002). En este mismo sentido, la investigación señala como jóvenes y adultos comparten el mismo conocimiento de los estereotipos asociados a la edad (Chasteen, Schwarz y Park, 2002). En nuestro país, Fernández-Ballesteros (2000) ha estudiado las creencias y estereotipos acerca de la vejez, y ha señalado un relativo cambio en sentido favorable en los estereotipos atribuidos a los mayores.

Desde esta perspectiva y a diferencia de los estereotipos relativos al género o a la raza, los individuos aprenderán los esquemas estereotípicos relativos a la edad, antes de llegar a pertenecer a este grupo social. De esta forma, los niños, desde una edad relativamente temprana, ya han aprendido los estereotipos sobre la edad y el envejecimiento, y generarán expectativas sobre su propio proceso de envejecimiento (Levy *et al.*, 2002). Pero, lo que es más importante es que desde edades tempranas los individuos aceptan los estereotipos sobre los mayores sin cuestionar su validez (Nelson, 2002; Perdue y Gurtman, 1990). Sin embargo cuando estos mismos individuos alcanzan la edad necesaria para ser categorizados como miembros de este grupo, esos estereotipos se volverán auto-relevantes para el propio individuo, y lo que es más importante, estos individuos poseerán menos habilidades para amortiguar el impacto de los estereotipos negativos relativos al envejecimiento (Giles, Fox

y Smith, 1993; Levy y Langer, 1994). De acuerdo con Levy, los estereotipos culturales negativos se interiorizan e influyen en los individuos a través de la percepción del propio envejecimiento, y ésta a su vez se refleja en aspectos como la longevidad (Levy, 2003). Un estudio llevado a cabo por Rothermund y Bradstäter (2003), de carácter longitudinal, presta apoyo en cierta medida a la posición de Levy en cuanto a los efectos del estereotipo sobre la autopercepción. No obstante, en este caso no se trata de estereotipos culturales, sino de lo que el individuo piensa de las personas mayores típicas, es decir, lo que Devine llama creencias personales o el estereotipo individual.

La internalización de los estereotipos negativos relativos al propio grupo ha mostrado también en otros colectivos, distintos al de mayores, una asociación con problemas salud y esperanza de vida. Por ejemplo, la aceptación entre afroamericanos de los estereotipos relativos a su propio grupo se relaciona con la presencia de problemas crónicos de salud y una menor esperanza de vida comparados con los estadounidenses blancos del mismo sexo y estatus económico (Williams y Chung, 1997).

No obstante, y aunque se trate de estudios que emplean otra forma de mostrar los procesos implícitos como es el IAT, es interesante resaltar aquí que frente a otros grupos los mayores no muestran una preferencia implícita por su propio grupo, sino que prefieren a los jóvenes, lo cual no sucede en el caso de las medidas explicitas (Levy y Banaji, 2002 , Nosek et al 2002, Lindner, Nosek y Banaji , 2006).

Objetivos

El presente estudio perseguía dos objetivos fundamentales. El primero de ellos fue el determinar los aspectos positivos y negativos del estereotipo de los mayores en nuestro país, para desarrollar las tareas experimentales posteriores.

Este segundo aspecto posee una importancia central ya que los estudios clásicos, que diferencian entre niveles de estereotipia personal y cultural, indican que ambos aspectos son independientes (Devine, 1989; Lepore y Brown, 1998) del nivel de prejuicio o rechazo de los individuos hacia los grupos sociales. En este sentido, nos pareció importante seleccionar entre una muestra de personas mayores el conjunto de estereotipos culturales relativos a su grupo, puesto que la investigación señala que éstos son compartidos los miembros de otros grupos (i.e. jóvenes). De esta forma, si en las tareas experimentales posteriores encontramos un patrón de resultados similar en la activación del contenido estereotípico en grupos de personas jóvenes y de mayores, nos indicaría la relevancia de los elementos culturales tanto en la activación automática de los estereotipos en ambos grupos; y como de la internalización de estos estereotipos por parte del endogrupo de mayores influye en la evaluación de otros miembros del propio grupo.

Método

Participantes

La muestra estuvo compuesta por 69 participantes (23 hombres y 40 mujeres, seis participantes no especificaron su sexo), pertenecientes al Programa

Universitario para Mayores (PUMA) de la UAM. El rango de edad osciló entre los 55 y 75 años (*M* = 62.79, *SD* = 4.46).

Instrumentos

Estereotipo personal y cultural: al igual que en los estudios previos se solicitó a los participantes que enumerasen tres características, positivas y/o, negativas que ellos atribuyen a su grupo de edad (mayores), y a continuación otras tres características, positivas y/o negativas, que en general en España se atribuyen a su mismo grupo de edad. En consonancia con la investigación previa (Devine, 1989; Lepore y Brown, 1997), el primer conjunto de estas características fue denominado estereotipo personal y el segundo de ellos estereotipo cultural.

A diferencia de los estudios previos realizados sobre el estereotipo cultural, no se incluyeron medidas de prejuicio, puesto que eran los propios integrantes del endogrupo los que completaban esta medida.

Resultados

Los análisis de frecuencias indicaron que, al igual que otras investigaciones realizadas con otros grupos sociales, el estereotipo cultural fue de un carácter más negativo el personal. En la Tabla XXI se puede observar las categorías más frecuentemente listadas.

Tabla XXI: Rasgos estereotípicos más frecuentemente listados.

Personal		Cultural	
Experiencia	40	Pesados	14
Sabiduría	7	Molestos	13
		Lentos	9
		Experiencia	7

Nota: En la tabla aparecen las creencias personales con frecuencias totales superiores al 10%.

Discusión

Nuestros resultados muestran, en la misma línea que otras investigaciones (Devine, 1989; Lepore y Brown, 1997), el estereotipo cultural de los mayores es más negativo que las creencias personales que mantienen sobre su propio grupo social. Sin embargo, a diferencia de nuestros estudios previos, y otros realizados con exogrupos por otros investigadores, nuestro estudio mostró que los propios integrantes del grupo distinguen entre los rasgos con que ellos mismos describen al grupo y el estereotipo cultural de los mayores en la sociedad española.

El análisis de frecuencia muestra claramente que todos los rasgos, con una frecuencia superior al diez por ciento, son positivos. Sin embargo, las frecuencias listadas para el estereotipo cultural eran predominantemente negativas; ya que, de las nueve con una frecuencia superior al 10 por ciento de apariciones, sólo una (experiencia) fue positiva, y su frecuencia de aparición fue inferior a la de otras tres categorías (pesado, molesto y lento). Estos resultados están relacionados con los obtenidos por Fernández-Ballesteros (2000), a través de estudios poblacionales.

Un aspecto a señalar es que si los propios mayores son conscientes de la negatividad con que se les valora por parte de la sociedad (ya que ellos mismos indican un alto número de rasgos negativos), muy probablemente esto afecte a la evaluación y a la ejecución en sus propias conductas cuyo este estereotipo es activado.

Estudio 2e: *Priming categorial de etiquetas relativas al grupo de mayores*

Objetivos

Los objetivos de este estudio se centran en replicar los resultados previos con el tercer grupo objeto de prejuicio. En la misma línea que los estudios previos nos propusimos determinar si el nivel de prejuicio explícito hacia los mayores se constituye en la variable moduladora de la activación del esquema estereotípico del grupo, y sus consecuencias sobre el proceso de percepción de personas y el proceso de asimilación de la conducta automática en relación al grupo de mayores, por parte de individuos jóvenes.

De esta forma, el presente estudio considera dos teorías que de forma contraria están la teoría social cognitiva que propone que la información relativa a categorías sociales, pre-activada de forma inconsciente influye tanto en aspectos cognitivos como comportamentales y la literatura en neuropsicología que indica que las acciones motoras simples se realizan mediante el tipo de procesamiento de abajo-arriba (*botton-up*) y, por definición, no se verán afectadas por la naturaleza de la activación automática de las categorías. En este sentido, la investigación ha mostrado que tras la exposición a palabras relacionadas con el estereotipo de los mayores individuos no pertenecientes a este grupo hicieron su marcha más lenta (Bargh et al., 1996, exp. 2a y 2b).

En este estudio se trata pues de determinar los efectos de la activación de las etiquetas de distinta valencia (viejo vs. mayor) por parte de jóvenes y contrastar el efecto modulador del prejuicio hacia los mayores. Asimismo se trata de

ampliar la variable dependiente a través de utilizar no sólo los juicios sobre la persona estímulo, sino además la velocidad de respuesta motora.

Método

Participantes

La muestra estuvo compuesta por 62 estudiantes de Psicología (79 por ciento mujeres), con edades comprendidas entre los 21 y 28 años (*M* = 22.64, *SD* = 1.58).

Instrumentos

Prejuicio hacia los mayores: se empleó el cuestionario de "Creencias negativas hacia el envejecimiento" (Ballesteros, 1992) en la versión reducida de 13 ítems validada por de Mena, Sánchez y Triones, (2005). Este cuestionario está compuesto por 13 ítems relativos a aspectos negativos relacionados con el envejecimiento (*p.ej. En general los mayores son menos responsables que los adultos, Es casi imposible que los mayores puedan aprender cosas nuevas*). Este cuestionario se desarrolló a partir del elaborado por (Fernández-Ballesteros, 2000). Los ítems fueron presentados en un formato tipo-*Likert* de siete puntos de 1 (en desacuerdo) a 7 (de acuerdo), una mayor puntuación indica un mayor nivel de prejuicio hacia los mayores. El cuestionario presentó un adecuado nivel de consistencia interna (α = .77).

Cuestionario de percepción de persona: un total de 16 rasgos, ocho positivos y ocho negativos, extraídos a partir de los resultados de nuestro del estudio 2c fueron empleados para evaluar a la persona estímulo perteneciente cuya edad no era especificada. Estos rasgos aparecieron en un formato tipo-*Likert* de

cinco puntos de 1 (no le describe en absoluto) a 7 (le describe perfectamente). Estos rasgos fueron agrupados en dos dimensiones positiva (experimentado y sabio; α = .77) y negativa (pesado y lento; α = .79) En la tabla XXII aparecen los cuatro rasgos empleados para cada una de las dimensiones empleadas.

Tabla XXII: ***Conjunto de rasgos estereotípicos empleados para la evaluación de la persona estímulo.***

Experimentado	Sabio	Pesado	Lento
Tiene experiencia en la vida	Sabio	Repetitivo	Lento
Tiene mundo	Culto	Fastidioso	Pausado
Tiene conocimientos	Juicioso	Aburrido	Parsimonioso
Conoce bien las cosas	Prudente	Cargante	Tranquilo

Procedimiento

Para enmascarar los motivos reales de nuestra investigación a los participantes se les indicó que iban a realizar distintos estudios. En el primero de ellos recibieron el tratamiento experimental correspondiente a la tarea de percepción. Los participantes recibieron 100 primes de la etiqueta que define al grupo, viejo o mayor, dependiendo de la condición experimental, mientras que en el segundo estudio estaba centrado en el proceso de percepción de personas.

Al igual que en los estudios cuasi-experimentales previos durante la primera fase, que se presentó como experimento 1, los participantes completaron 100 ensayos de localización de letras que aparecían aleatoriamente en distintos puntos de la pantalla. Su tarea consistía en que indicasen si las letras aparecían en la parte derecha o izquierda de la pantalla. Simultáneamente, recibieron 100 pre-exposiciones subliminales de las palabras “viejo” o “mayor”

dependiendo de la condición experimental. Estas palabras aparecieron en posiciones parafoveales, 2-6º del campo visual.

La duración de estos estímulos fue de 100 ms., tras lo que aparecía una máscara de 14 letras sin sentido (*xqfbzrpmqwhgbx*) durante 100 ms. más. El intervalo entre ensayos varió desde 2 a 6.5 segundos.

En un primer momento, los participantes completaron diez ensayos de prueba con palabras neutras (frutas) sin relación con la categoría persona mayor. Los participantes fueron asignados aleatoriamente a cada una de las condiciones experimentales (viejo vs. mayor).

En la segunda fase, presentada como Experimento 2, los participantes leían las mismas ocho frases conductuales que describían a una persona mayor, pero sin especificar la edad. El párrafo estuvo compuesto por dos frases positivas relativas a los estereotipos experimentado y sabio, y dos negativas referidas a los estereotipos pesado y lento; extraído a partir de los resultados del estudio 2f. Tras la lectura de ese párrafo los participantes completaron las medidas de percepción de personas y prejuicio hacia los mayores.

D.H. es una persona que posee una amplia experiencia en muchas cosas, afirmándose en ocasiones que tiene mucho mundo. Es capaz de analizar en profundidad las cosas y no se aventura a emitir juicios a la ligera. Siempre dice que es mejor tomarse su tiempo para hacer una tarea. A veces, insiste en las mismas cuestiones, y admite que puede resultar pesado a los demás.

Para el cálculo de la medida comportamental se tuvieron en cuenta los tiempos de reacción con que los participantes respondían a los estímulos presentados

en la fase 1, cuando los participantes señalaban si habían aparecido a la izquierda o a la derecha de la pantalla. Estos tiempos de reacción fueron re-codificados de forma que aquellas puntuaciones que se encontraban por encima de 2.5 desviaciones típicas de la media del sujeto fueron eliminadas.

Para cómputo de percepción de la persona mayor descrita en el párrafo se calculó un índice sustractivo en el que se restaron al promedio de los rasgos negativos el promedio de las puntuaciones de los rasgos positivos. De esta forma una mayor puntuación indicará una mayor negatividad percibida hacia la persona descrita en el párrafo.

Hipótesis

H1: se espera encontrar un efecto de la etiqueta empleada sobre la conducta motora. Los participantes de la condición en que se pre-active la etiqueta negativa (viejo) mostrarán tiempos de reacción más largos que la de los participantes a los que se les pre-active la etiqueta positiva (mayor).

H2: En la misma línea que nuestros estudios previos, se espera encontrar un efecto de modulación del nivel del prejuicio por la edad tras la activación de la etiqueta negativa. Los participantes más prejuiciosos mostrarán una peor percepción de la persona estímulo que los participantes más igualitarios tras la activación de la etiqueta negativa (viejo). Por su parte, no se encontrarán efectos de la activación de la etiqueta positiva dependientes del nivel de prejuicio.

Resultados

A diferencia de los estudios experimentales anteriores, en un primer momento nos propusimos comprobar si la activación de la etiqueta mostraba algún tipo de influencia sobre la conducta motora simple, relativa a la categorización de estímulos. Para este fin, se agruparon los 100 ensayos en los que los participantes recibieron los *primes* viejo vs. mayor, dependiendo de la condición experimental, en bloques de diez ensayos.

Posteriormente, se realizó un ANOVA de medida repetida (10 x 2), con el primer factor intrasujeto correspondiente a los diez bloques de ensayos, y el segundo factor intersujeto correspondiente al tipo de etiqueta pre-expuesto (viejo vs. mayor). El nivel de prejuicio hacia el grupo fue introducido como co-variable.

Este análisis mostró un efecto principal del factor intrasujeto, $F(2,61) = 8.51$, $p < .0001$, $\eta^2 = .14$. Tal y como aparece en la Tabla XXIII, los participantes mostraron tiempo de reacción más largos en los primeros ensayos.

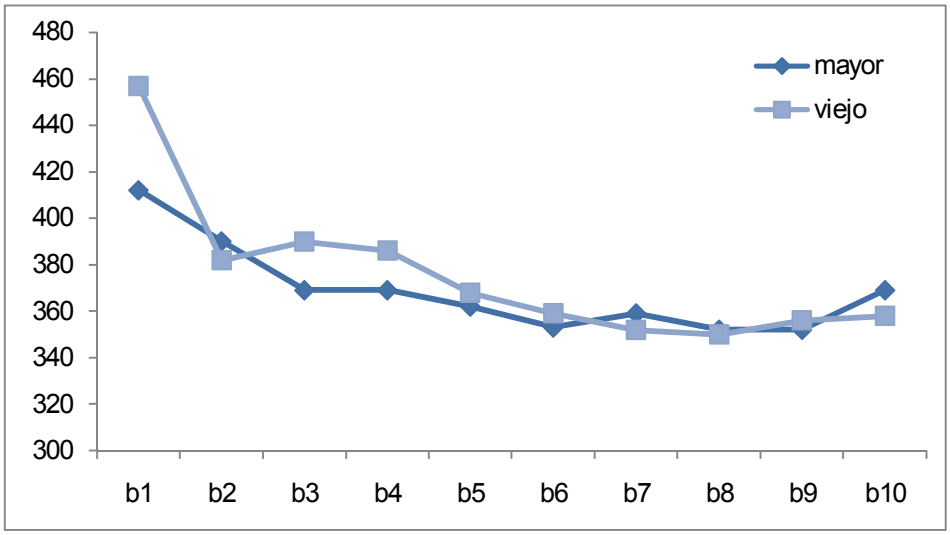
Tabla XXIII: Media de los *TRs* por bloque y condición experimental

	M			SD		
	mayor	viejo	Total	mayor	viejo	Total
Bloque 1	412	457	434	85.90	150.81	123.26
Bloque 2	390	382	386	78.90	74.72	76.32
Bloque 3	369	390	379	64.72	134.56	104.69
Bloque 4	369	386	377	80.46	105.21	93.02
Bloque 5	362	368	365	78.46	94.79	86.20
Bloque 6	353	359	356	59.40	64.69	61.60
Bloque 7	359	352	355	64.21	58.21	60.93
Bloque 8	352	350	351	70.40	63.24	66.42
Bloque 9	352	356	354	58.07	63.75	60.47
Bloque 10	369	358	363	86.64	62.63	75.32

También se observó un efecto de interacción del tipo de etiqueta pre-activada, $F(2,61) = 4.93$, $p < .05$, $\eta^2 = .08$. Como se puede observar en la Figura 3, este efecto se explica porque los participantes que recibieron la pre-activación de la etiqueta negativa (viejo), mostraron tiempos de reacción más largos en los primeros ensayos que los participantes que recibieron la pre-activación de la etiqueta mayor.

Finalmente, no se observaron efectos significativos del nivel de prejuicio hacia el grupo, $F(2,61) = 2.88$, $p = .09$.

Figura 3: Medias de los TRs en los diez bloques de ensayos.



En un segundo paso, para comprobar si las etiquetas positivas o negativas eran capaces de sesgar la evaluación de la persona estímulo, como en los estudios cuasi-experimentales realizados con otros grupos se realizó un análisis de regresión jerárquico en dos pasos (Cohen y Cohen, 1983). La condición experimental fue codificada como una variable dicotómica: mayor (0) viejo (1), mientras que la medida de prejuicio hacia los mayores fue introducida como una variable continua.

Los efectos principales se interpretaron en el primer paso, mientras que los de interacción se interpretaron en el segundo. Siguiendo las recomendaciones de Cohen, et al. (2003) la variable continua (prejuicio hacia los mayores) fue centrada.

Al igual que en los estudios 1e y 1f, no se encontraron efectos principales de la condición experimental (β = .10, t = .54, *ns*) ni del nivel de prejuicio explícito hacia los mayores (β = .00, t = .00, *ns*). Sin embargo, en el segundo paso se encontró un efecto de interacción entre el tipo de etiqueta pre-activada y el nivel de prejuicio explícito (β = .60, t = 2.27, p < .05).

Como se puede observar en la Tabla XXIV, este efecto de interacción se explica porque los participantes altos en prejuicio mostraron una peor percepción de la persona estímulo, que los participantes bajos en prejuicio en la condición en que se primó la etiqueta "viejo", sin embargo no se encontraron efectos de moderación del nivel de prejuicio explícito hacia el grupo en la condición en que se primó la etiqueta "mayor".

Tabla XXIV: Predicción en negatividad percibida en la persona estímulo.

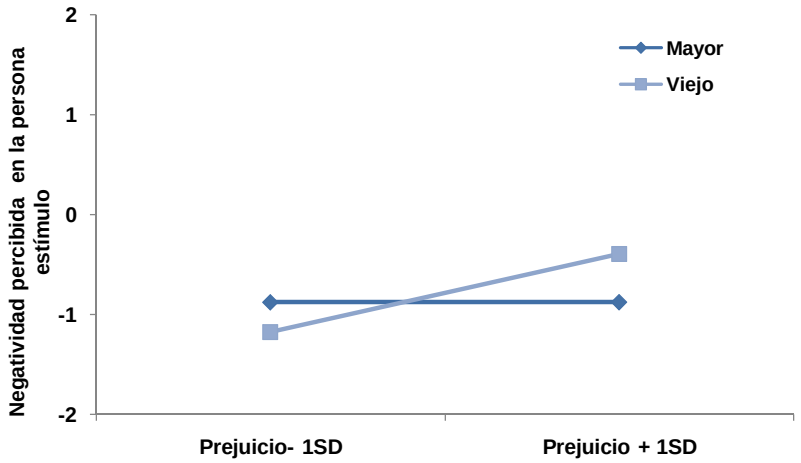
	Prejuicio -1*SD*	Media estimada	Prejuicio +1*SD*
Mayor	-.88	-.88	-.87
Viejo	-1.17	-.78	-.39

***Nota: Cuanto más alta la puntuación más negativa es la percepción de la persona estímulo. La puntuaciones en las medias estimadas en la condición mayor se obtienen a través del intercepto de las recta de regresión con la codificación en dummys señalada anteriormente (0 = mayor, 1 = viejo*). Para obtener esta puntuación en la condición viejo se realizó un segundo análisis de regresión en el que se invirtió esta codificación *0 = viejo, 1 = mayor* (Cohen et al., 2003).**

Adicionalmente, la prueba de diferencia de pendientes indicó que no existían efectos en la condición en que se presentó subliminalmente la etiqueta "mayor" t(58) = .01, *ns.* Sin embargo, en la condición en que se presentaba subliminalmente la etiqueta "viejo" los participantes con mayores puntuaciones

en prejuicio mostraban una evaluación más negativa de la persona estímulo presentada en el párrafo que los bajos en prejuicio, $t(58) = 3.75$, $p < .0005$. Estos datos son representados en la Figura 4.

Figura 4: Efectos de la activación estereotípica sobre la evaluación de una persona mayor.



Discusión

Nuestros resultados ponen de manifiesto como una misma etiqueta positiva o negativa que define al grupo tiene consecuencias en los niveles conductual y evaluativo de una persona descrita en términos estereotípicos del grupo de mayores.

Concretamente, en cuanto al retraso o alteración en la ejecución observamos que los participantes ejecutan una tarea motora simple, pulsar una tecla u otra dependiendo de la localización de una letra en la pantalla, más lentamente durante los primeros ensayos lo que nos señala la activación automática del estereotipo, del que el rasgo “lento” forma parte, tras la activación de la etiqueta negativa. Es decir, la activación automática del estereotipo muestra efectos a

nivel conductual, de manera que prepara la interacción con personas pertenecientes a este grupo de edad (Bargh *et al.*, 1996).

La inclusión de este tipo de variable dependiente, también nos ha proporcionado una mayor confirmación de los resultados obtenidos en estudios previos. Ya que, a pesar de que en la investigación ha señalado (Castelli *et al.*, 2004; Macrae y Bodenhausen, 2001) que el sesgo observado en los paradigmas de percepción de personas es tomado como indicio de la propia activación categorial, la inclusión de una variable comportamental, relativa a la activación del estereotipo de los mayores (lento), muestra de forma más clara dicha activación estereotípica.

Asimismo, nuestros resultados solventan otra de las limitaciones que nuestros estudios previos presentaban. Esta es que las etiquetas primadas tenían diferente longitud (marroquí-moro; homosexual-maricón). La replicación de los efectos relativos al grupo de marroquíes nos indica que no es la longitud de las distintas etiquetas la responsable de los efectos obtenidos, sino el hecho de que varíen en negatividad para referirse a los miembros del exogrupo. En otras palabras, la diferencia en valencia de las etiquetas relativas a los grupos marroquíes y mayores es menor que la diferencia en valencia de las etiquetas homosexual-maricón. Por lo que con las primeras se pueden observar los efectos de modulación del nivel de prejuicio.

Sin embargo, volvemos a observar que con la activación de etiquetas positivas (mayor) no se encuentran efectos de moderación del grado de prejuicio hacia el grupo. Lo que de nuevo parece apoyar la hipótesis propuesta por Graumann (1995) del que uso de etiquetas peyorativas es más frecuente entre los

miembros del endogrupo para referirse al exogrupo. En definitiva, los resultados de este estudio muestran de forma más clara los efectos de la activación de categorías a través de etiquetas negativas que designan a un grupo social.

Los resultados de este estudio son importantes a la hora de mejorar las evaluaciones e interacciones entre profesionales de la salud y personas mayores, pues observamos como pueden ambas pueden verse afectadas. De esta forma, parece de interés ampliar el estudio de los efectos de las etiqueta empleadas con frecuencia para referirse a los mayores como “anciano”, o “abuelo”.

En primer lugar, a pesar de que este grupo no muestre niveles de prejuicio elevados hacia el colectivo de mayores, sí se observa que a medida que aumenta el prejuicio hacia este grupo de edad, la conducta automática y la evaluación del miembro del exogrupo se ven afectadas. Por este motivo, al encontrar que la variable moderadora del proceso se corresponde con el nivel de prejuicio individual hacia el colectivo, cualquier estrategia de reducción de prejuicio tomada en consideración debería mejorar el sesgo automático que se encuentra en este estudio.

Por otro lado, y en relación a la discusión sobre los efectos de asimilación conductual, nuestros resultados indican efectos asimilativos dependientes del tipo de etiqueta primada que designa a este grupo de población. Es decir, muestran un apoyo a la ruta indirecta de activación en la activación de categorías propuesta por Brown *et al.* (2003) en la que los *primes* activarán la

impresión estereotípica del otro de forma diferencial y en función del nivel de prejuicio.

El hecho de que sean en los primeros ensayos donde los participantes ven afectada, en mayor medida, su conducta motora puede ser explicado por naturaleza del *prime* empleado. En nuestro caso, y a diferencia de otras investigaciones, se han empleado etiquetas que describen al grupo, y no fotografías de ejemplares del mismo (Bargh *et al.*, 1996; Schmitt, Branscombe, Silvia, Garcia y Spears, 2006). En otras palabras, como la literatura señala (Castelli *et al.*, 2004) los efectos del *priming* semántico son de menor magnitud que los de la pre-activación a través de fotografías de miembros del exogrupo.

En futuros estudios puede tener interés, tanto el ampliar las etiquetas aplicadas a los mayores, como la pre-activación de imágenes de los mayores a través de fotografías.

Estudio 2f: *Priming categorial de etiquetas relativas al grupo de mayores* entre los miembros del endogrupo

Objetivos

Los objetivos de este estudio consistieron en determinar como las etiquetas positivas y negativas relativas a un grupo social, tienen un impacto diferencial en función de la pertenencia a ese grupo. Concretamente, la investigación desarrollada por Carnaghi y Maass (2007) indica que los miembros de grupos estigmatizados (homosexuales) no muestran una activación diferencial del estereotipo del endogrupo cuando se activan etiquetas positivas o negativas.

No obstante, en el caso de los mayores Levy (1996) muestra que cuando se empleaban procedimientos de priming subliminal de estereotipos negativos (senil) o positivos (sabio) se producían cambios en el rendimiento en tareas de memoria en las personas mayores: en el caso de activar el estereotipo positivo se producía una mejora en el rendimiento en diversas tareas de memoria y en el caso de activar el estereotipo negativo se producía un descenso en esas mismas tareas. En línea con estos resultados parece que cabe esperar que la activación de etiquetas negativas o positivas afecten a los juicios subsiguientes en las personas en una dirección congruente con la etiqueta.

Por otra parte, pensamos que a la hora de pre-activar etiquetas asociadas a la discriminación verbal es importante tomar en cuenta una variable moderadora como es la percepción de la discriminación. Existe una debate sobre los efectos de percibir la discriminación, Major, McCoy, Kaisser y Quinton (2003)

afirman que no es simplemente la frecuencia en percepción de discriminación por la pertenencia a un grupo social, sino la atribución interna y estable de situaciones específicas de discriminación la que es responsable de los efectos documentados de menores niveles de autoestima y satisfacción con la vida de integrantes de grupos estigmatizados. Es más, para estos autores cuando un individuo de un grupo estigmatizado realiza una atribución externa de una situación de discriminación debida a su pertenencia grupal, esto se puede en una estrategia de afrontamiento que proteja la autoestima personal de dicho individuo. Sin embargo, de acuerdo con Schmitt y Branscombe (2002) la percepción de discriminación en los miembros de grupos estigmatizados se debe asociar a resultados negativos para los miembros del grupo, en cuanto a autoestima y satisfacción con la vida. En el caso de los mayores (Garstka, et al. 2004) ese efecto se veía parcialmente aminorado por la identificación con el grupo.

En el presente caso parece de interés tener en cuenta la percepción de discriminación por parte de las personas mayores, para determinar en qué medida modulan los efectos de la pre-activación de etiquetas positivas y negativas. Esto también se debe a que los resultados encontrados por Carniaghi y Maass (2007) indican que entre miembros de grupos estigmatizados los individuos activan más fácilmente el estereotipo del endogrupo tras la pre-exposición tanto de etiquetas positivas como negativas. Sin embargo, existe la posibilidad de que esta ausencia de efectos sea debida a que no se hayan tenido en consideración el grado de discriminación percibida.

Por último, trataremos de mostrar los efectos de la pre-activación de las etiquetas en la rapidez de las respuestas motoras, pues tal como se indicaba, pues la dimensión rapidez-lentitud de respuesta ofrece la ventaja de estar relacionada con uno de los elementos del estereotipo de los mayores.

Método

Participantes

La muestra estuvo compuesta por 40 participantes (55 por ciento mujeres), pertenecientes al Programa Universitario para Mayores (PUMA), con una media de edad de 62.19 años (*SD* = 6.07).

Instrumentos

Medida de percepción de discriminación: se emplearon los dos ítems empleados por Gartksa, Hummert y Branscombe (2005): *Me considero una persona discriminada debido a mi edad, a los miembros de mi grupo de edad se les restan oportunidades que están disponibles para personas de otros grupos de edad".* Esta medida indicó un adecuado índice de consistencia interna (α = .77). Las respuestas a estos ítems fueron sumadas indicando una mayor puntuación una percepción mayor de que el individuo es discriminado por su edad (*M* = 4.61, *SD* = 2.14).

Cuestionario de percepción de persona: un total de 16 rasgos positivos y negativos que fueron los mismos a los empleados en el estudio 2e. Estos rasgos aparecieron en un formato tipo-*Likert* de cinco puntos de 1 (no le describe en absoluto) a 7 (le describe perfectamente), Estos rasgos fueron

agrupados en dos dimensiones positiva (experimentado y sabio; α = .89) y negativa (pesado y lento; α = .86).

Procedimiento

Para activar el esquema estereotípico correspondiente a la categoría persona mayor se siguió el mismo paradigma experimental que en los estudios previos. Los participantes completaron una tarea enmascarada de velocidad de percepción. En ella debían categorizar si una letra que aparecía a la derecha o a la izquierda de la pantalla, pulsando la tecla "z" si aparecía a la izquierda, y la tecla "m" si aparecía a la derecha. Durante la tarea, los participantes recibieron 100 pre-exposiciones subliminales de las palabras viejo o mayor, dependiendo de la condición experimental. Ningún participante detectó las palabras pre-expuestas, ya que estas aparecieron sólo durante 100 ms en la pantalla, e inmediatamente después les era superpuesta una máscara que dificultaba su detección.

Tras esto, los participantes leyeron el párrafo en el que aparecía la descripción de una persona del endogrupo, y que fue el mismo que el empleado en el estudio previo.

D.H. es una persona que posee una amplia experiencia sobre muchas cosas, afirmándose en ocasiones que tiene mucho mundo. Es capaz de analizar en profundidad las cosas y no se aventura a emitir juicios a la ligera. Sin embargo, las tareas le llevan mucho tiempo, resultando lento y pausado a los demás. A veces, resulta demasiado repetitivo, y admite que puede resultar pesado a los demás.

Siguiendo el procedimiento establecido por Bargh y Pietromonaco (1982), los participantes leyeron las ocho frases conductuales, y a continuación escribían una breve descripción de cómo se imaginaban a D.H. Tras esto completaban una escala de 16 rasgos estereotípicos correspondientes a las dimensiones aparecidas en párrafo, y que evaluaban la impresión formada de la persona descrita. Finalmente completaron los dos ítems relativos a la discriminación percibida.

Al igual que en el estudio previo, para el cálculo de la medida comportamental se tuvieron en cuenta los tiempos de reacción con que los participantes respondían a los estímulos. Estos tiempos de reacción fueron re-codificados de forma que aquellas puntuaciones que se encontraban por encima de 2.5 desviaciones típicas de la media del sujeto fueron eliminadas.

Para cómputo de percepción de la persona mayor descrita en el párrafo se calculó un índice sustractivo en el que se restaron de los rasgos negativos las puntuaciones de los rasgos positivos. De esta forma una mayor puntuación indicará una mayor negatividad percibida hacia la persona descrita en el párrafo.

Hipótesis

H1: se espera encontrar un efecto de la etiqueta empleada sobre la conducta motora. Los participantes de la condición en que se pre-active la etiqueta negativa (viejo) mostrarán mayores tiempos de reacción que la de los participantes a los que se les pre-active la etiqueta positiva (mayor).

H2: En la misma línea que nuestros estudios previos, se espera encontrar un efecto de modulación del nivel de discriminación percibida tras la activación de la etiqueta negativa.

Resultados

De forma análoga al estudio previo, en un primer momento nos propusimos comprobar si la activación de la etiqueta mostraba algún tipo de influencia sobre la conducta motora simple. Se agruparon los 100 ensayos en los que los participantes recibieron los *primes* viejo vs. mayor, dependiendo de la condición experimental, en bloques de diez ensayos.

Posteriormente, se realizó un ANOVA de medida repetida (10 x 2), con el primer factor intrasujeto correspondiente a los diez bloques de ensayos, y el segundo factor intersujeto. Asimismo, la medida de percepción de discriminación fue introducida como covariable.

Al igual que en el estudio previo, este análisis mostró un efecto principal del factor intrasujeto, $F(2,39) = 5.54$, $p < .05$, $\eta^2 = .16$. Tal y como aparece en la Tabla XXIV, los participantes mostraron tiempos de reacción superiores en los primeros ensayos.

Tabla XXV: Media de los *TRs* por bloque y condición experimental

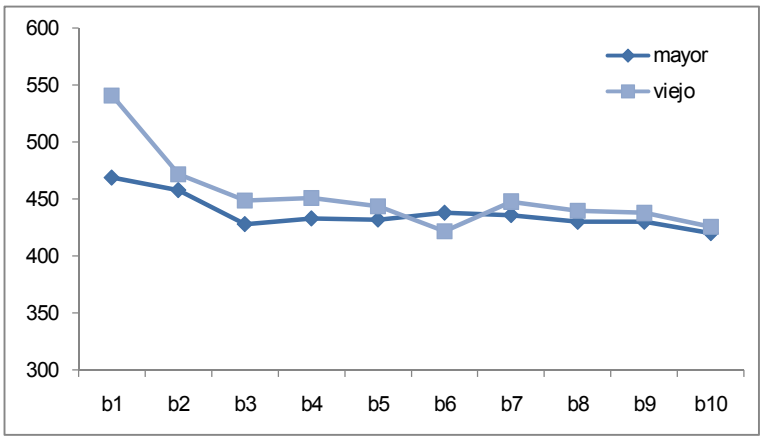
	M			*SD*		
	Mayor	viejo	Total	Mayor	viejo	Total
Bloque 1	469	541	504	67,09	174,57	135,87
Bloque 2	458	472	465	79,82	145,53	116,06
Bloque 3	428	449	434	74,89	130,75	105,66
Bloque 4	433	451	442	98,45	139,86	119,71
Bloque 5	432	444	438	77,79	120,82	100,50
Bloque 6	438	422	430	85,16	114,68	100,03
Bloque 7	436	448	442	79,578	123,48	102,70
Bloque 8	430	440	436	87,26	109,06	97,60
Bloque 9	430	438	434	66,36	108,76	89,02

Bloque 10	420	426	423	75,30	81,35	77,43

Al igual que en el estudio previo, también se observó un efecto de interacción del tipo de etiqueta pre-activada, $F(2,39) = 4.74$, $p < .05$, $\eta^2 = .14$. Como se puede observar en la Figura 6, este efecto se explica porque los participantes que recibieron la pre-activación de la etiqueta negativa (viejo), mostraron tiempos de reacción más elevados en los primeros ensayos que los participantes que recibieron la pre-activación de la etiqueta mayor.

Finalmente, no se encontraron efectos de la percepción de discriminación en este análisis, $F(2,39) = 1.08$, $p = .31$.

Figura 5: Medias de los TRs en los diez bloques de ensayos.



Para comprobar el impacto de la activación de etiquetas positivas y negativas que describen al grupo en la evaluación de la persona percibida, repitiendo el análisis del resto de estudios, se realizó un análisis de regresión jerárquico en el que se tomo la medida de percepción de discriminación como medida continua y la condición experimental como dicotómica 0 (mayor) y 1 (viejo). Siguiendo el procedimiento establecido por Cohen y Cohen (1983) en el primer

paso se analizaron los efectos principales y en el segundo los de interacción. Este análisis mostró que no existieron efectos principales de la condición experimental (β = -.41, t = .94, *ns*), ni de la percepción de discriminación (β = -.05, t = .52, *ns*). Sin embargo, apareció un efecto de interacción (β = -.58, t = 3.57, p = .001). Las estimaciones en la activación del prejuicio implícito pueden observarse en la Tabla XXVI.

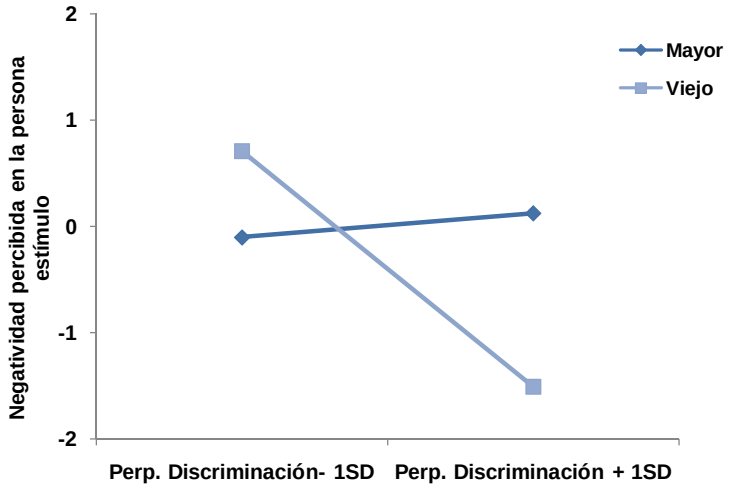
Tabla XXVI: Predicción en negatividad percibida en la persona estímulo.

	Percepción de discriminación -1*SD*	Media estimada	Percepción de discriminación +1*SD*
Mayor	-.04	-.02	-.001
Viejo	.77	-.43	-1.63

***Nota: La puntuaciones en las medias estimadas en la condición mayor se obtienen a través del intercepto de las recta de regresión con la codificación en dummys señalada anteriormente* (*0 = mayor, 1 = viejo*). Para obtener esta puntuación en la condición viejo se realizó un segundo análisis de regresión en el que se invirtió esta codificación *0 = viejo, 1 = mayor* (Cohen et al., 2003).**

Adicionalmente, la prueba de diferencia de pendientes indicó, que el efecto de moderación de la percepción de discriminación no fue significativo en aquellas condiciones en que se primó la etiqueta positiva (mayor), $t(34)$ = -.35, *ns.* Sin embargo en la condición en que se pre-activo la etiqueta negativa (viejo) se encontraron efectos de esta moderación, t= 4.91, p < .0001, lo que confirma nuestra segunda hipótesis. Estos datos se resumen en la Figura 6.

Figura 6: Efectos de la activación estereotípica sobre la evaluación de una persona mayor.



Discusión

Nuestros resultados ponen de manifiesto los efectos de la activación automática del estereotipo de persona mayor a través de la activación de etiquetas positivas y negativas referidas al grupo de mayores entre los miembros de este grupo social.

En primer lugar, observamos los efectos de asimilación al estereotipo del grupo en la propia conducta motora. De forma similar al estudio previo, observamos que en los primeros ensayos del tratamiento experimental se produce un mayor retraso en la ejecución sólo cuando se pre-activa la etiqueta negativa (viejo), pero que esto no se produce cuando se activa la etiqueta mayor. Adicionalmente, encontramos que estos efectos no se encuentran mediados por el grado en que los participantes son discriminados en su entorno habitual.

En cuanto a la evaluación del miembro del endogrupo tras la activación de la categoría, nuestros resultados muestran que los participantes que menos

discriminación indican sufrir muestran una mejor percepción de la persona estímulo.

Paradójicamente, aquellos que indican no recibir discriminación relativa a su edad muestran una peor percepción de la persona estimulo. Sin embargo, esto efectos no se encuentran, cuando se pre-activa la etiqueta positiva que designa al mismo grupo.

Nuestros resultados confirman, parcialmente, los encontrados por Carniaghi y Maass (2007) en cuanto a los efectos de facilitación estereotípica dentro de miembros del grupo de homosexuales. Al igual que estos autores, no encontramos efectos principales en la activación del prejuicio implícito. Sin embargo, sí se observan los efectos de activación de aquellos aspectos más negativos del esquema estereotípico cuando se toman en consideración el grado de discriminación percibida.

Estos resultados contrastan con los obtenidos a nivel explícito por Gartska et al (2004), quienes observan a propósito de la discriminación provocada por la edad que afecta negativamente al bienestar personal de las personas mayores, y que este efecto se ve parcialmente aminorado por la identificación con el endogrupo. Sin embargo, es necesario señalar que nuestros datos se relacionan con un tipo de procesamiento automático, en el que los participantes evalúan a un miembro del endogrupo,

Por otra parte, las medidas dependientes son distintas al del caso de Gartska et al. (2004), ya que estos autores trataron de la autoestima personal y el bienestar subjetivo de la persona que sufre discriminación, y en nuestro caso se trata de la percepción que se tiene de otro miembro del endogrupo. Estos

resultados podían estar indicando que la percepción de discriminación supondría el inicio de una toma de conciencia que llevaría consigo una visión más positiva del grupo, lo que debería llevar aparejado el aumento de la identificación con él.

Conclusiones

Tomados en su conjunto los resultados de esta segunda serie experimental replican los obtenidos en nuestros primeros estudios, aunque hay que realizar algunas matizaciones.

La primera de ellas es que parecen apoyar la hipótesis de Grauman (1995) de que el empleo de etiquetas negativas es más frecuente entre los miembros del grupo mayoritario, por lo que éstas mostrarán una mayor accesibilidad al estereotipo cultural del grupo al que designan.

Por otro lado, también encontramos que la negatividad con que cada una de las etiquetas es evaluada en la población general juega un papel importante en la activación automática del prejuicio. Concretamente, observamos que las etiquetas más negativa (i.e. maricón) son suficientes para activar el esquema estereotípico del grupo en toda la muestra, sin que existan efectos de moderación del nivel del prejuicio. Sin embargo, con otras etiquetas que muestran una menor variación en valencia, la activación estereotípica tras la categorización a través de etiquetas negativas siempre es moderada por el nivel de prejuicio hacia el grupo.

Estos resultados confirman parcialmente los obtenidos por otros investigadores. Por un lado, encontramos que la categorización inicial a través de etiquetas muy negativas promueve la activación automática del estereotipo cultural, tal y como señala el modelo de Disociación (Devine, 1989). Pero que, con el empleo de etiquetas menos cargadas de negatividad, este efecto es moderado por el nivel de prejuicio (Lepore y Brown, 1997).

A pesar de que Lepore y Brown (1997) ofrecen una evidencia de que una información conductual ambigua sobre un ejemplar de una categoría puede estar sesgada por asociaciones evaluativas previas del grupo al que pertenece la persona estímulo, su estudio seguía manteniendo distintas cuestiones sin resolver. Nuestros resultados relativos al grupo de mayores, confirman los encontrados por estos autores, ya que observamos un efecto de asimilación conductual al estereotipo tras la activación de la etiqueta negativa (viejo), para posteriormente replicar los resultados en el proceso de percepción de personas obtenidos con el grupo de marroquíes. Es decir, aunque todos los participantes que recibieron la pre-activación de la etiqueta negativa (viejo) mostraron respuestas más lentas durante los primeros ensayos, los individuos más igualitarios evaluaron de forma más positiva a la persona estímulo, que aquellos más prejuiciosos. Este hecho indica que, a pesar de que el conocimiento estereotípico es compartido por todos los integrantes de una sociedad, las asociaciones que realizan los individuos entre etiquetas negativas y los rasgos estereotípicos del grupo son distintas en función del nivel de prejuicio hacia el grupo.

Capítulo 5

Procesos auto-regulatorios y normativos en la expresión del prejuicio

Resumen

El objetivo central de este capítulo fue determinar en que medida las diferencias individuales en cuanto procesos auto-regulatorios en la expresión de prejuicio afectan a la activación automática del prejuicio implícito, igualmente se tomó en cuenta el nivel de prejuicio explícito. Con este fin se desarrollaron los dos últimos estudios. En el primero de ellos, se adaptaron las escalas de motivación externa e interna (Plant y Devine, 1998) al castellano. Tal y como se indicó en el capítulo 3, estos procesos cobran especial relevancia tras la activación automática del prejuicio que señala el modelo de Disociación (1989).

Finalmente, para comprobar de forma más exhaustiva la influencia de la activación de la etiquetas, en el estudio 3b se utilizó un procedimiento de *priming* secuencial (Wittenbrick y cols, 2001) en el que todos los participantes evaluaron los rasgos estereotípicos definitorios del grupo de marroquíes tras la pre-exposición de la etiqueta positiva (marroquí),

negativa (moro) y sin activación de etiquetas. Nuestros resultados muestran en la misma línea que en los estudios previos la etiqueta negativa que define a un grupo promueve una mayor activación del prejuicio implícito en relación con el nivel de prejuicio explícito que expresan los participantes.

Estudio 2a: *Validación de la escala de motivación interna y externa para inhibir el prejuicio (Plant y Devine, 1998) en castellano*.

Objetivos

Los objetivos del presente estudio se centran en adaptar al castellano las escalas de motivación externa e interna para inhibir el prejuicio (Plant y Devine, 1998). Asimismo, nos propusimos validar el modelo de reducción de prejuicio de Devine, Plant, Amodio, Harmon-Jones y Vance (2002), en relación al modelo de prejuicio sutil y manifiesto propuesto por Pettigrew y Meertens (1995). Aunque este estudio tiene un carácter preliminar, es importante la validación del instrumento en relación otro un modelo de prejuicio para poner a prueba los efectos de la activación automática de los estereotipos de un grupo tras la exposición a la etiquetas que lo designan. Como ya se apuntó en el capítulo 3, los individuos que emplean poco los estereotipos culturales estarán personalmente motivados para rechazar su uso y no va a depender de normas sociales que se hagan salientes en contextos específicos. En otras palabras, atenderán de forma más eficaz a la información relevante del individuo y no su a pertenencia grupal.

Método

Participantes

La muestra estuvo compuesta por 306 participantes estudiantes de Psicología y Magisterio (202 mujeres y 103 varones, un participante no especificó su sexo) con una media de edad de 30.16 años (*SD* = 12.19).

Instrumentos

Escala de Motivación interna y externa para inhibir el prejuicio (Plant y Devine, 1998): esta escala compuesta por diez ítems, apareció en un formato tipo *Likert* de siete puntos, de 1 (completamente en desacuerdo) a 7 (completamente de acuerdo). Indicando mayores puntuaciones una mayor tendencia a inhibir el prejuicio.

Prejucio sutil y manifiesto (Pettigrew y Meertens, 1995). Se empleó la versión validada al castellano por Rueda y Navas (1996). Esta escala se presentó un formato tipo *Likert* de siete puntos de 1 (completamente en desacuerdo) a 7 (completamente de acuerdo), una mayor puntuación indica un mayor prejuicio. El índice de fiabilidad conjunta fue de $\alpha = .91$, siendo el de la subescala manifiesta $\alpha = .84$, mientras que el de la sutil fue $\alpha = .86$. Ambas escalas presentaron una correlación de $r = .78$, $p < .0001$.

Procedimiento

Los participantes fueron convocados para tomar parte en una investigación sobre percepción de grupos sociales. La participación en la investigación fue voluntaria y el anonimato de los cuestionarios fue garantizado. 158 participantes completaron las medidas en relación al grupo de marroquíes, mientras que el resto lo hicieron en relación al grupo de ecuatorianos. El orden de aparición de las escalas de prejuicio o motivación fue contrabalanceado no encontrándose efectos.

Resultados

Los índices de consistencia interna encontrados para las escalas de motivación interna (*IMS*) y externa (*EMS*) fueron similares a los de la formulación original de Plant y Devine (1998), tanto para la muestra total como para las dos condiciones (ver Tabla XXVII). Replicando los datos obtenidos con muestras americanas, nuestros datos muestran que ambas escalas no estuvieron correlacionadas en la condición marroquí (r = .07, *ns*) ni en la condición ecuatoriano (r = .09, *ns*).

Tabla XXVII: Índices de fiabilidad de los para las escalas IMS y EMS.

	Marroquí			*Ecuatoriano*			*Total*		
	α	*M*	*SD*	α	*M*	*SD*	α	*M*	*SD*
EMS	.83	2.49	1.25	.85	2.42	1.31	.84	2.45	1.28
IMS	.77	4.58	1.37	.71	4.80	1.32	.74	4.69	1.35

Para comprobar si la versión en castellano mostraba la misma estructura factorial que la inglesa se realizaron dos análisis factoriales confirmatorios con el programa AMOS 6, siguiendo el modelo $X = \Lambda\ \xi + \delta$ (Jöreskog y Sörbom, 1993). De esta forma comparamos si el modelo de dos factores poseía un mejor ajuste que el de un factor.

La bondad de ajuste de los datos al modelo fue evaluada utilizando distintos índices de ajuste[13]. Mientras *CFI* (*Comparative Fit Index*) y *GFI* (*Goodness of Fit*) que evalúan en que medida el modelo se ajusta a los datos mejor que el modelo nulo en el que no exhiben factores comunes y los errores de medida, por sí solos, explicarían la co-variación de los ítems. El índice relativo *NFI*

[13] *Aunque el estadístico Chi-Cuadrado evalúa si existe una diferencia significativa entre los datos y el modelo, presenta el problema de que es muy sensible al tamaño muestral. Por este motivo no se tuvo en cuenta para evaluar la bondad de ajuste.*

(*Normative Fit Index*) evalúa la falta de ajuste del modelo. Y, finalmente, el *RMSEA* (*Root Mean Square Error of Approximation*) proporciona una medida de discrepancia por grado de libertad (Jöreskog y Sörbom, 1993).

Para los índices *CFI, NFI* y *GFI* valores superiores a .90 se consideran aceptables, y valores por encima de .95 reflejan un buen ajuste (Bentler y Bonett, 1980; Bentler y Dugeon, 1996). Con respecto al *RMSEA*, como este índice expresa la falta de ajuste, o mal ajuste, "valores por debajo de .08 indican un error de aproximación razonable" (Browne y Kudeck, 1993).

Como se puede observar en la Tabla XXVIII, la solución factorial hipotetizada por Plant y Devine (1998) mostró un mejor ajuste que la solución de un solo factor, con un incremento de *Chi-cuadrado significativo* sobre la solución de un único factor.

Tabla XXVIII: Índices de ajuste para los modelos de un factor y dos factores correlacionados.

	χ^2	*P*	*CFI*	*GFI*	*NFI*	*RMSEA*
Un factor	284.30	.0001	80	82	.79	.16
Dos factores	95.58	.0001	.95	.94	.93	.08
$\Delta\chi^2$	188.72	.0001				

En relación a la validez discriminante de ambas escalas, se realizaron análisis de correlación de *Pearson,* entre las escalas *IMS, EMS* y las medidas de prejuicio Sutil y Manifiesto. De forma similar a la versión inglesa, ambas escalas mostraron un patrón diferencial de relaciones con las escalas de prejuicio Sutil y Manifiesto. Como se puede observar en la Tabla XXIX, la escala *IMS* mostró relaciones negativas con ambas medidas de prejuicio, mientras que la *EMS* mostró relaciones positivas, con las medidas de prejuicio referidas a ambos grupos.

Tabla XXIX: Correlaciones de Pearson para IMS, EMS y prejuicio sutil y manifiesto

	Marroquí		*Ecuatoriano*	
	IMS	*EMS*	*IMS*	*EMS*
Manifiesto	-.31**	.42**	-.24**	.40**
Sutil	-.16*	.40**	-.18*	.28**

*Nota: ** p< .01, * p < .05.*

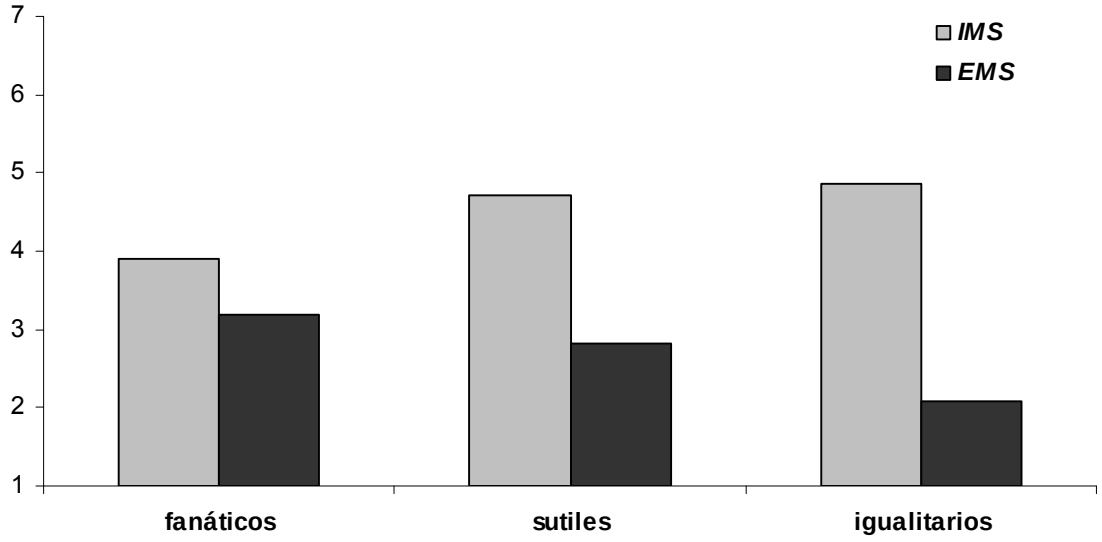
Finalmente, y siguiendo el procedimiento de Pettigrew y Meertens (1995, *p.* 68-69), se categorizaron las puntuaciones de prejuicio sutil y manifiesto como altas o bajas a partir de la media teórica de la escala (4). Posteriormente, se clasificaron los participantes como fanáticos (n = 40) cuando presentaron altas puntuaciones en prejucio Sutil y Manifiesto, sutiles (n = 96), cuando presentaron altas puntuaciones en prejuicio Sutil y bajas en prejuicio Manifiesto; y, finalmente, los igualitarios, definidos por bajas puntuaciones en ambas escalas (n = 169). No se encontraron participantes con puntuaciones en prejuicio Manifiesto superiores a las de Sutil, y que para Pettigrew y Meertens (1995) deben ser clasificadas como error.

Se realizó un MANOVA tomando como factor esta distribución de los participantes como igualitarios, sutiles y fanáticos. El estadístico *Lambda* de Wilks (λ = .82) indicó un efecto general sobre las medidas de *IMS* y *EMS*, $F(2,304) = 15.34$, $p < .0001$ (ver Figura 10).

El análisis univariado nos mostró efectos significativos para en *IMS*, $F(1,305) = 8.49$, $p < .0001$, $\eta^2 = .05$. La prueba de comparaciones múltiples de *Bonferroni* nos indicó que igualitarios (M = 4.87, SD = 1.38) y sutiles (M = 4.71, SD = 1.38) mostraron puntuaciones similares en *IMS* ($D_{i\text{-}j}$ = .15, *ns*), mientras que los

fanáticos (*M* = 3.91, *SD* = 1.23) mostraron puntuaciones inferiores en *IMS* que sutiles ($D_{i\text{-}j}$ = .80, p < .005) e igualitarios ($D_{i\text{-}j}$ = .96, p < .0001). Estos datos se muestran en la Figura 7.

Figura 7: Medias de IMS y EMS en fanáticos, sutiles e igualitarios.



Nota: Las puntuaciones de IMS y EMS oscilaron aparecieron en un formato tipo Likert de siete puntos, de 1 (completamente en desacuerdo) a 7 (completamente de acuerdo).

Para la *EMS* se volvió a encontrar un efecto estadísticamente significativo, $F(1,305) = 19.73$, $p < .0001$, $\eta^2 = .12$. En este caso, la prueba de comparaciones múltiples de *Bonferroni* mostró que fanáticos (*M* = 3.20, *SD* = 1.45) y sutiles (*M* = 2.81, *SD* = 1.28) mostraron puntuaciones similares en *EMS* ($D_{i\text{-}j}$ = .39, *ns*), mientras que los igualitarios (*M* = 2.08, *SD* = 1.11) obtuvieron menores puntuaciones que fanáticos ($D_{i\text{-}j}$ = 1.12, p < .0001), y sutiles ($D_{i\text{-}j}$ = .73, p < .0001).

Discusión

Nuestros resultados, en primer lugar, replican los obtenidos por Plant y Devine (1998) en cuanto a la estructura bifactorial de la escala de motivación para

inhibir el prejuicio. En segundo lugar se encuentra apoyo al modelo de Devine y cols. (2002), aunque empleando un modelo de prejuicio distinto. Concretamente, estos autores muestran que los participantes con altas puntuaciones en *IMS* logran una reducción del prejuicio eficaz, tanto a nivel implícito como explícito. En este mismo, sentido encontramos que sólo los participantes igualitarios obtienen este patrón de puntuaciones en las escalas de motivación interna y externa. Sin embargo, los fanáticos disminuyen significativamente sus puntuaciones en *IMS* y aumentan las de *EMS*, en relación a los igualitarios.

Una mención especial merece el caso de los sutiles. Este grupo muestra puntuaciones en *EMS* similares a las de los fanáticos, mientras que las puntuaciones en *IMS* son similares a las de los igualitarios. Desde el planteamiento propuesto por Plant y Devine (1998) y Devine y cols. (2002) esto nos indica que este grupo se encuentra motivado en igual forma por dos fuentes de motivación para inhibir el prejuicio: las normativas (*EMS*), al mismo tiempo que han comenzado a integrar en su autoconcepto el ideal igualitario (*IMS*). Sin embargo, a diferencia de los igualitarios, todavía no han conseguido alcanzar una reducción de prejuicio eficaz, lo que Devine y cols. (2002) denominan proceso de autorregulación de la respuesta prejuiciosa, puesto que las altas puntuaciones en *EMS* demuestran que la respuesta no prejuiciosa no se ha generalizado a todos los contextos donde se produce la expresión de prejuicio.

Estudio 2d: *Priming Secuencial*

Objetivos

El objetivo de este estudio se centró en la replicación de los resultados previos bajo otro paradigma experimental. Concretamente seleccionamos el procedimiento de *priming* secuencial establecido por Wittenbrick y colaboradores (Wittenbric *et al.*, 1997; Wittenbrink *et al.*, 2001), consistente en la comprobación de facilitación en el reconocimiento de palabras relativas al contenido estereotípico tras la pre-exposición de etiquetas que designan a un grupo social comparadas con una condición de control (sin pre-activación). La selección de este método se debió básicamente a que nos permitía comprobar la activación categorial de las etiquetas positivas y negativas que definen al grupo de marroquíes en un diseño intra-sujeto, por lo que permitirá poner a prueba si ambas etiquetas forman parte de la misma red asociativa ya que en los estudios previos lo que comprueba es la existencia de una peor valoración del la persona estímulo ante etiquetas negativas.

Y por otro lado, nos permitió comparar nuestros resultados con los obtenidos por Carnaghi y Maass (2007) que emplearon etiquetas relativas al grupo de homosexuales, aunque, el grupo objeto elegido en este estudio fue el de marroquíes ya que en los estudios previos se obtuvieron efectos de modulación del prejuicio hacia este grupo en la percepción de la persona estímulo.

Sin embargo, a diferencia de la investigación desarrollada por Carnaghi y Maass (2007), la activación de etiquetas positiva (marroquí) y negativa (moro)

se realizó añadiendo una condición en que no se pre-expuso a los participantes a ningún *prime*. Asimismo, para el cálculo de los efectos de facilitación, a diferencia de la investigación realizada por Carniaghi y Maass (2007), se siguió el procedimiento de cálculo de facilitación respuestas indicado Wittenbrink *et al.* (1997).

Método

Participantes

Un total de 52 estudiantes de psicología (71 por ciento mujeres) con edades comprendidas entre los 20 y 66 años (*M* = 37.23, *SD* =10.79) tomaron parte en este estudio.

Instrumentos

Escala de prejuicio sutil y manifiesto (Pettigrew y Meerlens, 1995), en la adaptación al castellano validada por Rueda y Navas (1996). Esta escala mostró una fiabilidad de α = .87, mayores puntuaciones indican un mayor nivel de prejuicio hacia los marroquíes.

Escala de Motivación interna y externa para inhibir el prejuicio (Plant y Devine, 1998): esta escala compuesta por diez ítems, apareció en un formato tipo *Likert* de siete puntos, de 1 (completamente en desacuerdo) a 7 (completamente de acuerdo). Indicando mayores puntuaciones una mayor tendencia a inhibir el prejuicio. La escala de motivación externa presentó una fiabilidad de α = .82, mientras que la escala interna presento una coeficiente de consistencia interna de α = .73.

Procedimiento

El estudio se presentó a los participantes como dos estudios independientes. El primero de ellos como una tarea de decisión léxica, mientras que el segundo como una prueba de percepción de grupos sociales.

En el primer experimento, los participantes debían detectar si una serie de palabras que aparecían en la pantalla eran palabras o no-palabras en castellano. Sin embargo, al igual que el procedimiento establecido por Wittenbrick, Judd y Park (1997) el conjunto de palabras incluidas (rasgos) contenía tanto aspectos estereotípicos (positivos y negativos) como otras palabras que no se correspondían con el contenido estereotípico de los marroquíes.

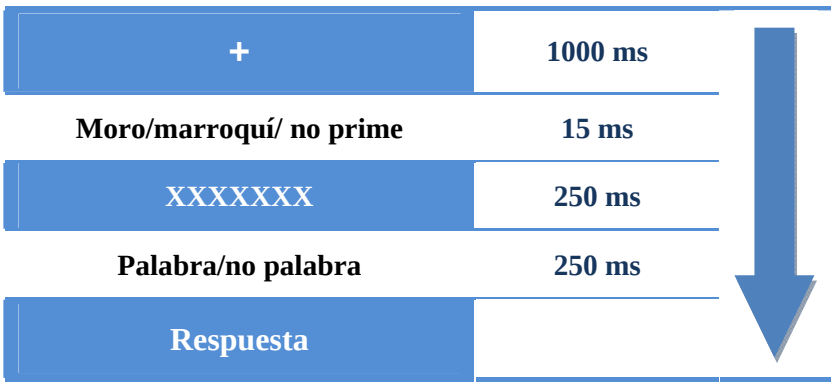
El material empleado aparece en la Tabla XXX, y como se puede observar la selección de rasgos se basó en los estudios exploratorios previos.

Tabla XXX: Rasgos y no palabras empleados en el estudio de priming secuencial.

Rasgos Positivos	Rasgos Negativos	Rasgos no contenidos en estereotipo	No palabras
trabajador	Falso	horrible	estrble
esforzado	mentiroso	repulsivo	procesto
agradable	sucio	fabuloso	relafar
amable	guarro	maravilloso	vretere

La secuencia de aparición para cada uno de los estímulos fue la siguiente: cada ensayo comenzaba con un punto de fijación "+" que aparecía en el centro de la pantalla durante 1000 ms, posteriormente era sustituido por el *prime* durante 15 mseg. Tras esto aparecía una máscara "XXXXXXX" que permanecía en la pantalla durante 250 ms, y seguidamente el ítem estímulo durante otros 250 ms. Llegados a este punto los participantes debían emitir su respuesta. Este procedimiento aparece resumido en la Figura 8.

Figura 8: Esquema del procedimiento del *priming* secuencial



Los participantes completaron un total de 180 ensayos de los que 36 que correspondieron a no-palabras no fueron tomados en cuenta en los análisis. Tanto la aparición de los estímulos como *primes* de cada ensayo estuvo aleatorizada. Todas los estímulos evaluados aparecieron cuatro veces tras las tres categorías primadas de esta forma pudimos comprobar los efectos sobre el conjunto de estímulos de tres factores independientes: moro, marroquí y no prime; ítems estereotípicos y no estereotípicos de los marroquíes, y valencia positiva-negativa del contenido estereotípico. Los participantes completaron diez ensayos de prueba antes de comenzar los ensayos experimentales.

Al finalizar la prueba de decisión léxica, los participantes completaron las medidas de prejuicio explícito y motivación para inhibir el prejuicio. Ningún participante fue consciente del objetivo general del presente estudio, ni puso en relación la primera con la segunda tarea. Finalmente, los participantes fueron informados de los objetivos generales de la investigación

Como el objetivo de este experimento fue comprobar la respuesta de facilitación se realizaron dos tipos de análisis. Primero siguiendo el

procedimiento establecido por Wittenbrick y cols. (1997) se realizó un análisis de lo que se ha denomina prejuicio estereotípico, o lo que es lo mismo facilitación para el reconocimiento de los rasgos negativos y retraso en el reconocimiento de los rasgos positivos. Concretamente, lo que se persigue encontrar son efectos de facilitación del prejuicio implícito (mayor actuación de los aspectos negativos del estereotipo cultural) tras la pre-exposición a la etiqueta negativa moro, mientras que no se esperan estos efectos tras la pre-exposición de la etiqueta marroquí.

El segundo contraste que se realizará se centra en evaluar lo que se denomina *generalización del prejuicio* que persigue determinar si la facilitación de los aspectos negativos del prejuicio hacia los marroquíes se propagan, o extienden, hacia otras palabras no relacionadas con el contenido del estereotipo cultural de los marroquíes en España.

Las latencias de respuestas inferiores a 150 ms y más lentas que dos desviaciones típicas por encima de la media de cada participante fueron eliminadas. Esto tuvo como consecuencia la eliminación de un 2.5 por ciento de las respuestas dadas por los participantes.

Resultados

Análisis previos

Se realizó una prueba de diferencia de medias para comprobar en qué media nuestro participantes percibían las etiquetas “moro” y “marroquí” con distinta valencia. Se encontraron diferencias estadísticamente significativas, $t(51) = 12.62$, $p < .0001$, de manera general nuestros participantes indicaron que la

etiqueta marroquí era más positiva (*M* = .69, *SD* = 2.05) que la etiqueta moro (*M* = -2.90, *SD* = 2.05).

Facilitación de respuestas

Para poder comparar la facilitación-inhibición en la activación del contenido estereotípico ante las dos etiquetas, en el mismo sentido que los análisis previos se calculó un índice de prejuicio implícito definido como la facilitación en el reconocimiento como palabras de estereotipos negativos frente a los positivos. Sin embargo, es necesario recordar, que en este tipo de procedimiento menores tiempos de reacción implican una mayor activación del esquema estereotípico, o mayor accesibilidad a los rasgos del contenido estereotípico, por lo que de forma análoga a Wittenbrink y cols. (1997) y a diferencia de nuestros estudios previos, a la media de rasgos positivos se restó la de negativos, ya que de esta forma mayores puntuaciones implicarán un mayor prejuicio implícito[14].

Tabla XXXI: Descriptivos de los TRs tras la pre-exposición de la etiqueta moro, marroquí y control.

	Positivos		*Negativos*		*Positivos -negativos*	
	M	*SD*	*M*	*SD*	*M*	*SD*
Marroquí	590.75	106.81	577.53	101.19	13.22	74.18
Control	592.53	99.69	582.52	97.36	10.01	53.91
Moro	601.25	108.80	586.22	108.10	15.03	63.00

Finalmente, para el cálculo de los efectos de facilitación al índice de prejuicio implícito de la condición de control se le restaron los índices obtenidos de las condiciones donde se primaron las etiquetas moro y marroquí. De esta forma,

[14] Wittenbrinck y cols. (2001) realizan previamente al análisis estadístico una transformación inversa de sus puntuaciones. En nuestro caso, al calcular el índice de negatividad en sentido inverso no fue necesario aplicar esta transformación.

se obtuvieron dos índices de facilitación de respuesta, donde una mayor puntuación indicará un mayor prejuicio implícito hacia el grupo.

La prueba *t* de diferencia de medias nos mostró que no existieron diferencias estadísticamente significativas en la facilitación del prejuicio implícito tras activar la etiqueta positiva (marroquí) o negativa (moro), $t(51) = .14$, *ns*. Los participantes mostraron un prejuicio implícito similar tras activar la etiqueta moro ($M = -5.07$, $SD = 91.78$) que marroquí ($M = -3.21$, $SD = 90.55$).

Sin embargo, los análisis de correlación nos indicaron, relaciones significativas entre las medidas explícitas e implícitas sólo en aquellas ocasiones en que la etiqueta "moro" era primada.

Tabla XXXII: Relaciones entre medidas explícitas y facilitación del esquema estereotípico

	1	2	3	4	5
Prejuicio implícito marroquí	1				
Prejuicio implícito moro	.29*	1			
Prejuicio explícito	.25	.30*	1		
IMS	.04	-.29*	-.39**	1	
EMS	.26	.24	.03	.55**	1

*Nota: ** p < .01, * p < .05.*

Como se puede observar en la tabla la facilitación en los rasgos negativos e inhibición de positivos del estereotipo cultural se encuentra relacionada con el nivel de prejuicio de los participantes. Encontrando que a mayor nivel de prejuicio se facilita el reconocimiento de un mayor número de rasgos negativos y se dificulta el reconocimiento de los rasgos positivos. Sin embargo esto sucede cuando se pre-expone la etiqueta "moro", mientras que este efecto no alcanza los niveles necesarios de significación estadística cuando se pre-activa la etiqueta "marroquí" ($p = .07$), aunque presenta una relación positiva. Este último resultado contradice los obtenidos por Carniaghi y Maass (2007),

aunque estos autores no siguieron el procedimiento clásico de cálculo de facilitación de respuestas.

Por otro lado, también encontramos que la medida de motivación interna muestra el patrón contrario, ya que aquellos participantes que indican haber alcanzado un ideal igualitario activan en menor medida el prejuicio implícito hacia el grupo. Sin embargo, esto sólo sucede en el caso de haber pre-activado la etiqueta "moro", sin relaciones estadísticamente significativas cuando se pre-activó la etiqueta marroquí.

Por su parte la escala de motivación externa mostró una relación marginalmente significativa en ambas condiciones: "marroquí" (p = .06) y "moro" (p = .08).

Generalización del prejuicio

Se repitió el mismo procedimiento previo para calcular los efectos de generalización del prejuicio. A diferencia del análisis previo, los análisis de correlación nos indicaron que sólo la medida de motivación interna estuvo negativamente relacionada con la generalización del prejuicio hacia otros significados. Es decir, los individuos con menores puntuaciones en motivación interna para inhibir el prejuicio mostraron una mayor generalización del prejuicio (activación de contenidos negativos no relacionados con el contenido estereotípico) cuando se pre-activó la etiqueta moro, pero no cuando se activó la etiqueta positiva cuyo índice de correlación no alcanzó el nivel necesario de significación (p = .06). No se encontró ninguna relación estadísticamente significativa adicional.

Tabla XXXIII: Correlaciones de Pearson

	Prejuicio Sutil y Manifiesto	*IMS*	*EMS*
Generalización marroquí	.04	-.26	.02
Generalización moro	.08	-.28*	.04

*Nota: ** p < .01, * p < .05.*

Discusión

De forma general los resultados obtenidos en el presente estudio replican los obtenidos en los estudios previos de la primera serie experimental, a través de otro paradigma experimental. Concretamente se observa que no existieron efectos principales de la pre-activación de etiquetas positivas o negativas en la activación del prejuicio implícito. Sin embargo, volvemos a observar una relación entre la activación del prejuicio implícito y el explícito que es significativa tras la activación de la etiqueta negativa. De forma complementaria a nuestros resultados observamos que los participantes más igualitarios mostraron una menor activación del prejuicio automático, que aquellos participantes con niveles más altos de prejuicio explícito hacia el grupo.

Adicionalmente, encontramos que los elementos auto-reguladores del prejuicio, concretamente la *IMS*, muestran una relación negativa con dicha activación aunque sólo alcanzaron el nivel de significación estadística en aquellas condiciones en que se primó la etiqueta negativa. En otras palabras, las asociaciones que muestra la escala de motivación interna para inhibir el prejuicio es la que muestra un claro patrón de asociaciones con la activación del estereotipo cultural que se produce tras la categorización inicial. De esta forma, los participantes que han alcanzado un ideal igualitario muestran una inhibición del prejuicio automático tras la activación de etiquetas negativas, sin

producirse efectos tras la pre-activación de etiquetas positivas. Este resultado señala que aquellos individuos que alcanzan un ideal igualitario muestran tanto a nivel controlado como automático una reducción de la respuesta prejuiciosa, tal y como proponen Plant y Devine (1998).

Finalmente, los resultados en generalización del prejuicio indican como los elementos auto-reguladores del prejuicio inhiben la extensión de la negatividad percibida tras la pre-activación de etiquetas hacia otros elementos no relacionados con el contenido del estereotipo. Es decir, aquellos individuos que se encuentran internamente motivados para inhibir la respuesta prejuiciosa, no sólo activan en menor medida los rasgos negativos del estereotipo cultural del grupo, sino que también promueven una menor propagación de la activación hacia otros elementos negativos. Sin embargo, aquellos que poseen una baja motivación interna para inhibir el prejuicio muestran una mayor propagación de la negatividad incluso hacia otros contenidos no relacionados con el contenido del estereotipo cultural.

Conclusiones

Los resultados de esta última serie experimental confirman los obtenidos en nuestros estudios realizados con el grupo de marroquíes. Concretamente, observamos en un diseño de medida repetida, como los participantes activan el estereotipo cultural del grupo sólo cuando se priman las etiquetas negativas y, siempre, relacionado con el nivel de prejuicio explícito hacia el grupo de marroquíes, ya que con las etiquetas positivas no se alcanzó el nivel de significación estadística necesario.

Nuestros resultados replican parcialmente los obtenidos por Carniaghi y Maass (2008) al no encontrar efectos principales de la pre-activación de etiquetas. Sin embargo, contradicen los encontrados por estos mismos autores en el estudio desarrollado en el 2007, pues estos autores señalan un efecto principal de la preactivación de etiquetas positivas, aunque es posible que la discrepancia de resultados se deba a que estos autores no siguieron el procedimiento clásico de cálculo de facilitación de respuestas. Sin embargo, y más central para este trabajo es que encontramos que tanto el método de selección de rasgos del estereotipo cultural, como el nivel de prejuicio explícito hacia el grupo deben ser tenidos en consideración cuando se pre-activan etiquetas que designan a un grupo social, puesto que los resultados replican claramente los obtenidos en los estudios de la primera serie experimental.

En cuanto a los efectos de la motivación para inhibir el prejuicio los resultados indican la importancia de la escala de motivación interna frente a la motivación externa, ya que con la primera se observan sólo relaciones estadísticamente significativas tras la pre-activación de la etiqueta negativa que designa al grupo.

Sin embargo, los efectos de la escala externa no alcanzaron los niveles de significación estadística requeridos.

Por otro lado, es necesario señalar que los efectos de la escala de motivación interna muestran efectos más claros que las medidas de prejuicio convencionales. Por lo que cabría la posibilidad de que, aunque ambas medidas muestren una explicación de la variabilidad en la activación automática del prejuicio, sea la escala de motivación interna la que explique mejor esta variabilidad.

En nuestros resultados se observa que la facilitación tras la pre-activación de la etiqueta negativa se relaciona con el nivel de prejuicio explícito, pero también se encuentra una tendencia a la significación tras la pre-activación de la etiqueta positiva. Sin embargo, este hecho no se produce cuando se tienen en cuenta los efectos de la motivación interna para inhibir el prejuicio, y sólo los participantes bajos en motivación interna son los que muestra un mayor efecto de facilitación del prejuicio implícito tras la pre-activación de la etiqueta negativa, sin efectos cuando se pre-activa la etiqueta positiva. En otras palabras, que aquellos individuos que muestran un ideal igualitario son los mismos que obtienen simultáneamente menores puntuaciones en prejuicio implícito y explícito.

Adicionalmente, los resultados de generalización de prejuicio se encuentran en esta misma línea. Ya que encontramos consistentemente con la investigación previa, que los individuos que han internalizado en su autoconcepto un ideal igualitario inhiben la propagación de la activación a otros contenidos mentales de carácter negativo, principalmente cuando se pre-activan etiquetas negativas.

Capítulo 6

Discusión general

De forma general en este último capítulo se trata de recapitular los resultados del presente trabajo de tesis doctoral en relación a las cuestiones planteadas como nuestros objetivos de investigación, y que se han centrado, principalmente, en los efectos que sobre el proceso de percepción de personas tiene la categorización inicial a través de etiquetas positivas y negativas que describen a un mismo grupo. Es decir, en la línea propuesta por Allport (1954), se trataba de ver si la valencia positiva o negativa de etiquetas que designan a un mismo grupo puede tener influencia en la organización cognitiva del individuo y en la evaluación de la persona estímulo subyacente al etiquetado inicial.

Con este fin se han desarrollado un total de 15 estudios para poner a prueba en la hipótesis central de este trabajo, así como, contrastar otro tipo de efectos que resultan de interés en la investigación automática de categorías y, finalmente, solventar algunas dificultades que presentaban las únicas investigaciones realizadas por el momento al respecto (Carnaghi y Maass, 2007, 2008).

De forma general, nuestros resultados se centran en dos cuestiones: (1) la relación entre prejuicio explícito, creencias personales y estereotipos culturales, y en la independencia de estos últimos del nivel de prejuicio, de acuerdo con el

modelo de Disociación (2) la importancia de la categorización a través de etiquetas con distinta valencia que designan a un grupo social, y su relación con el nivel de prejuicio explícito hacia el grupo.

Por lo que respecta al conocimiento del estereotipo cultural, nuestros estudios muestran, de forma consistente con la investigación previa (Augoustinos *et al.*, 1994; Devine, 1989; Lepore y Brown, 1997), que el conocimiento del estereotipo cultural es independiente del nivel de prejuicio de los participantes relativo a dos exogrupos: marroquíes y homosexuales; y, asimismo, que entre miembros del endogrupo (personas mayores) el estereotipo cultural tiene un carácter marcadamente negativo.

En cuanto a los estudios desarrollados en el grupo de marroquíes, éstos se realizaron empleando distintas metodologías: empleando respuestas de intervalo y respuestas abiertas. En ambos estudios, donde se evaluaron simultáneamente creencias personales y conocimiento del estereotipo cultural se encontró el mismo resultado: mientras el conocimiento del estereotipo cultural es independiente del nivel de prejuicio, las creencias personales se encuentran asociadas con éste. Asimismo, en línea con la investigación previa se muestra que el estereotipo cultural posee un carácter mucho más negativo que las creencias personales.

En definitiva, nuestros resultados apoyan claramente la postura mantenida por Devine (1989) en su modelo de Disociación, cuando afirma que el conocimiento del estereotipo cultural es independiente del nivel de prejuicio de los individuos y qué sólo las creencias personales que los individuos tienen sobre los distintos grupos se van a encontrar relacionadas con el prejuicio explícito hacia el grupo.

Los resultados relativos a la independencia del estereotipo cultural del nivel de prejuicio de los participantes fueron replicados con el grupo de homosexuales (estudio 2b). O lo que es lo mismo, el conocimiento del estereotipo cultural de los distintos grupos sociales que componen una sociedad son compartidos por todos los integrantes de la misma.

Finalmente, el último estudio sobre el conocimiento del contenido del estereotipo cultural fue desarrollado entre los miembros del propio grupo (personas mayores). El resultado más llamativo de este estudio es que, al igual que en el caso de la evaluación de exogrupos, el estereotipo cultural posee un carácter mucho más negativo que las creencias personales.

En cuanto a los resultados de los estudios objeto central de este trabajo de tesis, como se recordará, en nuestro capítulo 3 indicamos que nuestros objetivos centrales versarían en torno a:

1) Comparar los efectos de activación categorial y estereotípica.

2) Estudiar los efectos de la pre-activación de etiquetas que definen a un grupo, y que varían en cuanto a su valencia, en la automaticidad del prejuicio.

3) Estudiar los posibles efectos de moderación del nivel de prejuicio tras dicha pre-activación; así como de la motivación para inhibir la expresión del prejuicio.

En cuanto a los efectos de la activación categorial y estereotípica nuestros resultados replican consistentemente los obtenidos en la investigación previa (Devine, 1989; Lepore y Brown, 1997). Concretamente, observamos que los efectos metodológicos de la activación de estereotipos (estudio 1c) indican en

que todos los participantes perciban de la misma forma a la persona estímulo (Devine, 1989), aunque cuando se aumenta la pre-activación de las etiquetas que designan al grupo (estudio 1d) se observan efectos diferenciales en la percepción de la persona estímulo dependientes del nivel de prejuicio de los participantes, apoyando la postura mantenida por Lepore y Brown (1997).

Sin embargo, es necesario recordar que a diferencia otras investigaciones, nuestros dos primeros trabajos se realizaron sobre dimensiones positivas y negativas del estereotipo cultural del grupo que estaban igualadas en frecuencia de aplicación. Esto parece señalar la importancia del conocimiento compartido de los estereotipos culturales, más que de su frecuencia de aplicación, ya que empleando un conjunto de rasgos del estereotipo cultural mucho más positivo que otras investigaciones (Devine, 1989; Lepore y Brown, 1997), se observan efectos de activación e inhibición que se relacionan con el nivel de prejuicio explícito hacia el grupo (Lepore y Brown, 1997).

En cuanto a nuestro tópico de interés, los resultados de nuestros estudios cuasi-experimentales desarrollados con el grupo de marroquíes muestran -de forma contraria a nuestra hipótesis inicial- la ausencia de efectos de la categorización inicial a través de la etiqueta positiva o negativa que designa a un grupo. Adicionalmente, y de forma contraria a lo esperado los efectos moduladores del nivel de prejuicio se encontraron sólo tras la pre-activación de etiquetas negativas. El patrón de resultados obtenidos se relaciona con la postura mantenida por otros investigadores cuando señalan que entre los miembros del endogrupo mayoritario el uso de etiquetas denigratorias referidas al exogrupo es más frecuente (Graumann, 1995). Es decir, la accesibilidad superior de la

etiqueta negativa permite encontrar efectos los moduladores del nivel de prejuicio.

La replicación de este patrón de resultados en nuestro estudio 1f mostraron de forma más clara esta cuestión. Ya que, en primer lugar, no se encontraron diferencias entre la condición de control y la condición en que se primó la etiqueta marroquí. Y, en segundo lugar, las dimensiones positivas y negativas del estereotipo cultural de los marroquíes en España no estuvieron igualadas en frecuencia de aplicación al exogrupo, empleándose un conjunto de rasgos mucho más negativo que en los estudios previos. Es decir, de forma análoga a la investigación en activación automática de categorías y estereotipos, los resultados de este estudio indican que la importancia del conocimiento del estereotipo cultural que describen a ciertos grupos puesto que, independientemente de la frecuencia de aplicación de ciertos rasgos a los exogrupos se observan los mismos efectos.

Por otro lado, el estudió 1f nos indicó que la discrepancia de nuestros resultados con los obtenidos por Carniaghi y Maass (2007, 2008), se debe a la importancia de la selección de rasgos del estereotipo cultural. Ya que cuando se activan las etiquetas que designan a un grupo se obtienen efectos diferenciales si se emplean los rasgos del contenido del estereotipo cultural que define a un determinado grupo social.

En definitiva, la conclusión más importante a extraer de nuestra primera serie experimental se relaciona con que los efectos de la categorización en los procesos de percepción de personas. Mostrándose que los individuos suelen emplear etiquetas denigratorias para describir a los exogrupos, puesto que las etiquetas positivas no muestran efectos en la percepción de la persona estimulo,

ni se diferenciaron de la condición en que no se pre-activó ninguna categoría. Asimismo, los efectos moduladores del nivel de prejuicio hacia el grupo sólo se encuentran en el caso de la categorización a través de etiquetas despectivas.

En cuanto a los resultados de nuestra segunda serie experimental, estos se centraron principalmente en la replicación de los obtenidos previamente sobre otros dos grupos sociales: homosexuales, cuyas etiquetas positivas y negativas variaban mucho más en valencia; y personas mayores, cuya diferenciación en etiquetas positivas y negativas era similar a la del grupo de marroquíes.

De forma general, los resultados de nuestra segunda serie experimental indican que cuando las etiquetas que designan a un grupo varían más en valencia, la mera categorización a través de etiquetas negativas incide en la activación automática del estereotipo cultural del grupo. Estos resultados confirma los propuestos por Devine (1989) en su modelo de disociación, es decir, si la categorización inicial se da a través de etiquetas denigratorias, el estereotipo cultural de carácter marcadamente negativo –ya que en estos estudios se emplearon dimensiones estereotípicas no igualadas en frecuencia de aplicación- es automáticamente activado en las interacciones con miembros de esa categoría.

Sin embargo, encontramos efectos similares a los de los estudios desarrollados en el grupo de marroquíes, cuando se pre-activan las etiquetas del grupo de mayores (Lepore y Brown, 1997). En líneas generales, podemos afirmar que este efecto se produce, fundamentalmente, porque las etiquetas despectivas que designan al grupo varían mucho menos en valencia de las positivas. En otras palabras, si las etiquetas que desinan a un grupo muestran mayor similitud en

valencia, sólo se encuentran efectos cuando se tiene en consideración el nivel de prejuicio hacia el grupo.

Adicionalmente, los resultados obtenidos con miembros del endogrupo de mayores encajan en esta línea teórica. El resultado más llamativo, es que entre miembros del endogrupo se produce el mismo efecto encontrado en función del nivel de discriminación percibida. A pesar de que, en el mismo sentido que el estudio desarrollado entre miembro del exogrupo de jóvenes, los cambios en conductas motoras simples no se vieron afectados por el nivel de prejuicio de los participantes, ni el nivel de discriminación percibida. Es decir, a pesar de que el esquema estereotípico del grupo parece ser activado tras el procedimiento de *priming* semántico, es importante considerar la existencia de variables moduladoras en la activación de ciertos contenidos del estereotipo cultural. Es decir, tras la categorización inicial a través de la etiqueta negativa, no todos los participantes activaron automáticamente los mismos contenidos del estereotipo cultural.

Por otro lado, encontramos que activar la categoría “mayor” no se relaciona con una peor evaluación, ni con una modificación de la conducta automática. Consecuentemente, y de cara a una reducción del prejuicio automático hacia al grupo seria deseable el empleo de etiquetas “neutras” que describen al grupo, y proscribir en la medida de lo posible el empleo de palabras relacionados con el aspecto más negativo del estereotipo. Sin embargo, en contrapartida a lo anterior, también sería esperable que con el paso del tiempo las asociaciones automáticas se establecerán dentro del sistema cognitivo entre la etiqueta neutra y los rasgos del estereotipo cultural que describe al grupo, con lo que esta etiqueta (p. ej. mayor, marroquí), terminará con asociarse con los mismos rasgos

negativos que se asocian con la etiqueta negativa (p. ej. viejo, moro). En definitiva, sería más recomendable de cara a la reducción de estereotipos negativos sobre exogrupos, de forma general se interviniese sobre el nivel de prejuicio hacia el colectivo que en el cambio en la denominación del grupo que es algo que desde las instituciones y colectivos (i.e. INSERSO) han promovido hasta el momento en este país.

Por otro lado, aunque estamos de acuerdo con Carniaghi y Maass (2007) cuando indican que el uso de etiquetas denigratorias entre miembros del endogrupo pueda tener otros significados, que cuando son empleadas por miembros del exogrupo. No estamos completamente de acuerdo con la afirmación de que entre los miembros de grupos minoritarios que emplean etiquetas denigratorias en el lenguaje intragrupal pueden ser inmunes a los efectos automáticos de la categorización a través de etiquetas despectivas. Por el contrario, creemos que la explicación basada en los procesos de auto-categorización e identificación con el endogrupo proporcionan una mejor explicación del patrón de resultados obtenidos. A pesar, de que el grado de identificación con el endogrupo, no ha sido tenido en cuenta en los estudios realizados en esta tesis doctoral, sí encontramos que dos variables moduladoras indican la existencia del mismo proceso entre miembros del exogrupo de jóvenes y del endogrupo de mayores. El que los miembros que perciben una mayor discriminación se produzca una mejor percepción de la persona estímulo a través de etiquetas despectivas, nos puede estar señalando que aquellos miembros del endogrupo que más se identifican con éste se produce un cambio en el significado y los contenidos semánticos asociados a la misma. Es decir, que se produzca una toma de conciencia que implique una mejor valoración de

los miembros del propio grupo. Y, asimismo, un proceso similar se produzca de forma análoga entre aquellos miembros del exogrupo más igualitarios, es decir, dependiente del nivel de prejuicio.

Finalmente, nuestro estudio 2f puso de manifiesto, bajo otro paradigma experimental los resultados obtenidos hasta el momento. En este estudio, que nos permitió poner a prueba nuestras hipótesis en un diseño intrasujeto, nos indicó que a pesar de no existir efectos principales dependientes del tipo de etiqueta empleada en la activación del esquema estereotípico, esta activación si se relacionaba con el nivel de prejuicio hacia el grupo en el caso de la pre-activación de la etiqueta negativa. Concretamente, se vuelve a encontrar que la categorización a través de la etiqueta despectiva incide en una mayor activación de los rasgos negativos del estereotipo cultural en aquellos participantes más altos en prejuicio, mientras que sucede lo contrario entre los participantes más igualitarios (Lepore y Brown, 1997).

Asimismo, encontramos que los efectos de la motivación interna para inhibir son contrarios a los del nivel de prejuicio explícito hacia el grupo. Es decir, los participantes que han alcanzado un ideal igualitario muestran menores niveles de prejuicio explícito hacia el grupo y, adicionalmente, muestran menor activación de los aspectos negativos del estereotipo cultural hacia el grupo, y una mayor facilitación de aquellos aspectos más positivos, en la línea propuesta por Plant y Devine (1998). Adicionalmente, una ventaja que nos ofreció este estudio fue comprobar la activación no sólo de rasgos del estereotipo cultural, sino de otros contenidos semánticos no relacionados con este. Es decir, una limitación que presentaban nuestros estudios previos fue la evaluación de los miembros de los grupos sociales sólo en términos relativos al estereotipo

cultural. En este sentido, nuestros resultados señalan como en función de la motivación para inhibir el prejuicio, los individuos muestran distintos patrones de activaciones no sólo dentro del estereotipo cultural que define al grupo, sino que la propia etiqueta que designa al grupo se encuentra asociada con redes semánticas con contenidos más positivos, que aquellos otros que no han alcanzado este ideal. Y, lo que es más importante, esto no guarda relación con el nivel de prejuicio explícito hacia el grupo.

Desde el ángulo metodológico, y en contraste con las investigaciones desarrolladas por Carniaghi y Maass (2007, 2008), nuestra investigación pone de relevancia: (1) la conveniencia emplear un menor número de etiquetas en los procesos de pre-activación de cara a delimitar los efectos de la categorización inicial.(2) El empleo de rasgos del estereotipo cultural relativos a la evaluación de miembros de exogrupos. Y (3) La consideración de las variables que modulan la activación e inhibición de los contenidos del estereotipo cultural, puesto que la investigación señala la relevancia de los mismos en el proceso de categorización.

Para terminar, es necesario señalar que nuestros resultados provienen del empleo de paradigmas de pre-activación automática tanto de estereotipos y categorías. A pesar de que nuestro intento ha sido intentar delimitar como se produce el proceso de categorización a través de etiquetas negativas y positivas, no debemos olvidar que este patrón de resultados debe ser tomado con cautela antes de generalizar sus efectos a las interacciones que los individuos establecen en contextos naturales fuera del laboratorio. En este sentido, es posible no observar los mismos efectos cuando una persona categoriza a una miembro de un exogrupo a través de una etiqueta despectiva, o un miembro de

un grupo estigmatizado es consciente de que es categorizado a través de una etiqueta denigratoria en un contexto natural. En estas situaciones, existen otros procesos, como la deseabilidad social, que a niveles más controlados del procesamiento de la información pueden incidir en la observación de otro tipo de resultados y evaluaciones.

Nuestros estudios, señalan como se produce el proceso de activación automática de estereotipos a través de las categorizaciones de términos que designan a un mismo grupo, cuando los individuos no son conscientes de que están realizando dicha categorización. Aunque, algunas investigaciones señalan que cuando a los participantes se les dan instrucciones de que a nivel controlado categoricen fotografías correspondientes a un grupo estigmatizado (afroamericanos) los individuos generan evaluaciones similares para aquellos ejemplares prototípicos de la categoría, como para los menos prototípicos, en un tipo de evaluación de que podríamos denominar como “todo o nada”, podríamos asumir que estos resultados se encuentran en la línea de los encontrados en este trabajo. Sin embargo otros trabajos de investigación señalan que aquellos miembros más prototípicos de la categoría inciden más en la activación automática de los estereotipos asociados con dicha categoría (Livingston y Brewer, 2002). En este sentido, sería importante determinar en qué circunstancias las etiquetas negativas referidas a los grupos son aplicables a nivel automático a todo el grupo, o sólo a algunos miembros de éste. Y si las etiquetas positivas o negativas tienen un mayor rango de aplicación en función de la prototipicidad de los miembros del grupo al que describen.

A pesar de que en nuestros estudios se muestra, que los procesos de categorización y estereotipia se pueden separar bajo determinadas

circunstancias. Claramente, se necesita investigación adicional que muestre este hecho.

Una de las limitaciones más importantes de nuestros estudios es que han seguido un mismo procedimiento experimental. En este sentido, es necesaria la ampliación a otros paradigmas experimentales que apoyen el patrón de resultados obtenidos, ya que sólo se ha implementado un estudio con una metodología distinta.

También, encontramos efectos más claros sobre la activación categorial a través de etiquetas negativas de la escala para inhibir el prejucio (Plant y Devine, 1998). Por este motivo, sería necesaria la implementación de estudios adicionales para comprobar su efectividad a la hora de sesgar los procesos de percepción de personas tras la activación automática de la categoría.

Por otro lado, la pre-activación empleada en todos nuestros estudios se ha centrado en activar subliminalmente la etiqueta con la que se designa a una persona perteneciente a un grupo social. Sin embargo, no se ha realizado ningún estudio en el que se realice este mismo procedimiento empleando esa misma etiqueta para designar a la colectividad o grupo en su conjunto (i.e. moros u homosexuales). En este sentido, Dijksterhuis *et al* (2001) encuentran que cuando se pre-activan un mayor número de ejemplares de un grupo, se observan los efectos de asimilación conductual, y esto no se produce cuando se pre-activa un único ejemplar. Siguiendo esta lógica, se podrían esperar mayores efectos a los encontrados tras la pre-activación de etiquetas positivas o negativas que designan a la totalidad del grupo, que meramente aquellas que señalan la pertenencia grupal.

Asimismo, la investigación ha señalado que la pre-activación de contenidos semánticos es de menor potencia que la de fotografías. De esta forma, también se podría incluir en los procedimientos de pre-activación la imagen de los mismos ejemplares pertenecientes a los grupos que designan las etiquetas en ambas condiciones experimentales, para así poder incrementar el efecto de la pre-activación, y de esta forma obtener efectos de mayor contundencia.

Finalmente, y como se ha señalado anteriormente, es importante considerar los procesos de autocategorización e identificación con el grupo de cara a la réplica de resultados cuando los procedimientos de preactivación se realicen con miembros del endogrupo.

.

Bibliografía

Aiken, L. S., y West, S. G. (1991). *Multiple regression: Testing and interpreting interactions*. Thousand Oaks, CA, US: Sage Publications, Inc.

Allen, I. L. (1983a). *The language of ethnic conflict: Social organization and lexical culture.* New York: Columbia University Press.

Allen, I. L. (1983b). Personal Names that became ethnical epithets. *Names, 31*, 307-317

Allen, I. L. (1984). Male sex roles and epithets for ethnic women in American slang. *Sex Roles, 11*, 43-50. DOI: 10.1007/BF00287439

Allen, I. L. (1990). *Unkind Words: Ethnic Labeling from Redskin to Wasp*. New York: Bergin & Garvey.

Anderson, S. R. (1983). *The architecture of cognition.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Ashmore, R. D., y Del Boca, F. K. (1981). Conceptual approaches to stereotypes and stereotyping. . In D. L. Hamilton (Ed.), *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behaviour*. Hillsdale, N.J.: Erlbaum.

Augoustinos, M., Ahrens, C., y Innes, J. M. (1994). Stereotypes and prejudice: The Australian experience. *British Journal of Social Psychology, 33*(1), 125-141

Banaji, M. R., y Greenwald, A. G. (1995). Implicit gender stereotyping in judgments of fame. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*(2), 181-198.DOI: 10.1037/0022-3514.68.2.181

Banaji, M. R., y Hardin, C. D. (1996). Automatic stereotyping. *Psychological Science, 7*(3), 136-141.DOI: 10.1111/j.1467-9280.1996.tb00346.x

Bargh, J. A. (1989). Conditional automaticity: Varieties of automatic influence in social perception and cognition. In J. A. Bargh y J. S. Uleman (Eds.), *Unintended thought.* (pp. 3-51). New York, NY US: Guilford Press.

Bargh, J. A. (1990). Auto-motives: Preconscious determinants of social interaction. In E. T. Higgins y R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior, Vol. 2.* (pp. 93-130). New York, NY US: Guilford Press.

Bargh, J. A. (1999). The cognitive monster: The case against the controllability of automatic stereotype effects. In S. Chaiken y Y. Trope (Eds.), *Dual-process theories in social psychology.* (pp. 361-382). New York, NY US: Guilford Press.

Bargh, J. A. (2003). Why We Thought We Could Prime Social Behavior. *Psychological Inquiry, 14*(3), 216-218. DOI: 10.1207/S15327965PLI1403&4_6

Bargh, J. A. (2006). Agenda 2006: What have we been priming all these years? On the development, mechanisms, and ecology of nonconscious social behavior. *European Journal of Social Psychology, 36*(2), 147-168.DOI: 10.1002/ejsp.336

Bargh, J. A., y Chartrand, T. L. (1999). The unbearable automaticity of being. *American Psychologist, 54*(7), 462-479.DOI:10.1037/0003-066X.54.7.462

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*(2), 230-244.DOI: 10.1037/0022-3514.71.2.230

Bargh, J. A., Gollwitzer, P. M., Lee-Chai, A., Barndollar, K., y Trötschel, R. (2001). The automated will: Nonconscious activation and pursuit of behavioral goals. *Journal of Personality and Social Psychology, 81*(6), 1014-1027.DOI:10.1037/0022-3514.81.6.1014

Bargh, J. A., Gollwitzer, P. M., y Spaulding, W. D. (1994). Environmental control of goal-directed action: Automatic and strategic contingencies between situations and behavior. In *Integrative views of motivation, cognition, and emotion.* (pp. 71-124). Lincoln, NE US: University of Nebraska Press.

Bargh, J. A., y Pietromonaco, P. (1982). Automatic information processing and social perception: The influence of trait information presented outside of conscious awareness on impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology, 43*(3), 437-449.DOI: 10.1037/0022-3514.43.3.437

Bargh, J. A., y Wyer, R. S. (1997). The automaticity of everyday life. In *The automaticity of everyday life: Advances in social cognition, Vol. 10.* (pp. 1-61): Lawrence Erlbaum Associates Publishers.

Bargh, J. A., Wyer, R. S., y Srull, T. K. (1994). The four horsemen of automaticity: Awareness, intention, efficiency, and control in social

cognition. In *Handbook of social cognition, Vol. 1: Basic processes; Vol. 2: Applications (2nd ed.).* (pp. 1-40): Lawrence Erlbaum Associates, Inc.

Bentler, P. M., y Bonett, D. G. (1980). Significance tests and goodness of fit in the analysis of covariance structures. *Psychological Bulletin, 88*, 588-606

Bentler, P. M., y Dugeon, P. (1996). Covariance structure analysis: Statiscal practice, theory and directions. *Annual Review of Psychology, 47*, 563-592

Billing, M. (1985). Prejudice, categorization and particularization: From a perceptual to a rhetorical approach. *European Journal of Social Psychology, 15*, 79-103

Blair, I. V., y Banaji, M. R. (1996). Automatic and controlled processes in stereotype priming. *Journal of Personality and Social Psychology, 70*(6), 1142-1163.DOI: 10.1037/0022-3514.70.6.1142

Blair, I. V., Ma, J. E., y Lenton, A. P. (2001). Imagining stereotypes away: The moderation of implicit stereotypes through mental imagery. *Journal of Personality and Social Psychology, 81*(5), 828-841.DOI: 10.1037/0022-3514.81.5.828

Bodenhausen, G. V., y Macrae, C. N. (1998). Stereotype activation and inhibition. In R. S. Wyer, Jr. (Ed.), *Stereotype activation and inhibition.* (pp. 1-52). Mahwah, NJ US: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.

Bodenhausen, G. V., Macrae, C. N., Milne, A. B., Golding, J. M., y MacLeod, C. M. (1998). Disregarding social stereotypes: Implications for memory, judgment, and behavior. In *Intentional forgetting: Interdisciplinary approaches.* (pp. 349-368). Mahwah, NJ US: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.

Brauer, M., Wasel, W., y Niedenthal, P. (2000). Implicit and explicit components of prejudice. *Review of General Psychology, 4*(1), 79-101

Brewer, M. B. (1988). A dual process model of impression formation. In T. K. Srull y R. S. Wyer (Eds.), *Advances in Social Cognition* (Vol. 1, pp. 1-36). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Brown, R., Croizet, J.-C., Bohner, G., Fournet, M., y Payne, A. (2003). Automatic category activation and social behaviour: The moderating role of prejudiced beliefs. *Social Cognition, 21*(3), 167-193.DOI: 10.1521/soco.21.3.167.25339

Browne, M. W., y Kudeck, R. (1993). Alternative ways of assessing model fit. In K. A. Bollen y J. S. Long (Eds.), *Testing structural equation models* (pp. 136-162). Newbury Park, CA: Sage.

Carnaghi, A., y Maass, A. (2007). In-group and out-group perspectives in the use of derogatory group labels: Gay versus fag. *Journal of Language and Social Psychology, 26*(2), 142-156.DOI: 10.1177/0261927X07300077

Carnaghi, A., y Maass, A. (2008). Derogatory Language in Intergroup Context: Are "Gay" and "Fag" synonymous? In Y. Kashima, K. Fiedler y P. Freytag (Eds.), *Stereotype Dynimaics* (pp. 117-134). New York: Lawrence Erlbaum Associates.

Castelli, L., Macrae, C. N., Zogmaister, C., y Arcuri, L. (2004). A Tale of Two Primes: Contextual Limits on Stereotype Activation. *Social Cognition, 22*(2), 233-247.DOI:10.1521/soco.22.2.233.35462

Cohen, J., y Cohen, P. (1983). *Applied multiple regression/correlation analysis for the behavioral sciences (2nd ed.)*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Cohen, J., Cohen, P., West, S. G., y Aiken, L. S. (2003). *Applied multiple regression/correlation analysis for the behavioral sciences (3rd ed.)*. Mahwah, NJ, US: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.

Collins, A. M., y Loftus, E. F. (1975). A spreading-activation theory of semantic processing. *Psychological Review, 82*, 407-428

Chasteen, A. L., Schwarz, N., y Park, D. C. (2002). The activation of aging stereotypes in younger and older adults. *Journals of Gerontology: Series B: Psychological Sciences and Social Sciences, 57*(6), P540-p547

Chen, M., y Bargh, J. A. (1997). Nonconscious Behavioral Confirmation Processes: The Self-Fulfilling Consequences of Automatic Stereotype Activation. *Journal of Experimental Social Psychology, 33*, 541-560

Dasgupta, N. (2004). Implicit ingroup favoritism, outgroup favoritism and their behaviorial manfestations. *Social Justice Research, 17*(2), 143-169.DOI: 10.1023/B:SORE.0000027407.70241.15

De Houwer, J. (2003). The extrinsic affective Simon task. *Experimental Psychology, 50*, 77-85

De Houwer, J., y Eelen, P. (1998). An affective variant of the Simon paradigm. *Cognition & Emotion, 12*, 45-61

Devine, P. G. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology, 56*(1), 5-18.DOI: 10.1037/0022-3514.56.1.5

Devine, P. G., y Elliot, A. J. (1995). Are racial stereotypes really fading? The Princeton trilogy revisited. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*(11), 1139-1150.DOI: 10.1177/01461672952111002

Devine, P. G., Lepore, L., y Brown, R. (2007). Issue 14: Is Stereotyping Inevitable? In *Taking sides: Clashing views in social psychology (2nd ed.).* (pp. 282-313). New York, NY US: McGraw-Hill.

Devine, P. G., Monteith, M. J., Zuwerink, J. R., y Elliot, A. J. (1991). Prejudice with and without compunction. *Journal of Personality and Social Psychology, 60*(6), 817-830

Devine, P. G., Plant, E. A., Amodio, D. M., Harmon-Jones, E., y Vance, S. L. (2002). The Regulation of Explicit and Implicit Race Bias: The Role of Motivations to Respond Without Prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology, 82*(5), 835-848.DOI: 10.1037/0022-3514.82.5.835

Dijksterhuis, A., Aarts, H., Bargh, J. A., y van Knippenberg, A. (2000). On the relation between associative strength and automatic behavior. *Journal of Experimental Social Psychology, 36*(5), 531-544.DOI: 10.1006/jesp.2000.1427

Dijksterhuis, A., y Bargh, J. A. (2001). The perception-behavior expressway: Automatic effects of social perception on social behavior. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology, Vol. 33.* (Vol. 33, pp. 1-40). San Diego, CA, US: Academic Press.

Dijksterhuis, A., Spears, R., y Lépinasse, V. (2001). Reflecting and deflecting stereotypes: Assimilation and contrast in impression formation and automatic behavior. *Journal of Experimental Social Psychology, 37*(4), 286-299.DOI: 10.1006/jesp.2000.1449

Dijksterhuis, A., y van Knippenberg, A. (1998). The relation between perception and behavior, or how to win a game of Trivial Pursuit. *Journal of*

Personality and Social Psychology, 74(4), 865-877.DOI:10.1037/0022-3514.74.4.865

Donakowski, D. W., y Esses, V. M. (1996). Native Canadians, First Nations, or Aboriginals: The effect of labels on attitudes toward native peoples. *Canadian Journal of Behavioural Science/Revue canadienne des sciences du comportement, 28*(2), 86-91

Dovidio, J. F., Evans, N., y Tyler, R. B. (1986). Racial stereotypes: The contents of their cognitive representations. *Journal of Experimental Social Psychology, 22*(1), 22-37

Dovidio, J. F., Kawakami, K., Johnson, C., Johnson, B., y Howard, A. (1997). On the nature of prejudice: Automatic and controlled processes. *Journal of Experimental Social Psychology, 33*(5), 510-540

Dunton, B. C., y Fazio, R. H. (1997a). An individual difference measure of motivation to control prejudiced reactions. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23*(3), 316-326.DOI: 10.1177/0146167297233009

Dunton, B. C., y Fazio, R. H. (1997b). An individual difference measure of motivation to control prejudiced reactions. *Personality & Social Psychology Bulletin, 23*(3), 316-326

Fazio, R. H. (2001). On the automatic activation of associated evaluations: An overview. *Cognition & Emotion, 15*(2), 115-141.DOI:10.1080/0269993004200024

Fazio, R. H., Jackson, J. R., Dunton, B. C., y Williams, C. J. (1995). Variability in automatic activation as an unobstrusive measure of racial attitudes: A bona fide pipeline? *Journal of Personality and Social Psychology, 69*(6), 1013-1027.DOI: 10.1037/0022-3514.69.6.1013

Fazio, R. H., Sanbonmatsu, D. M., Powell, M. C., y Kardes, F. R. (1986). On the automatic activation of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology, 50*(2), 229-238

Fein, S., y Spencer, S. J. (1997). Prejudice as self-image maintenance: Affirming the self through derogating others. *Journal of Personality and Social Psychology, 73*(1), 31-44

Ferguson, M. J., y Bargh, J. A. (2004). Liking Is for Doing: The Effects of Goal Pursuit on Automatic Evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology, 87*(5), 557-572.DOI:10.1037/0022-3514.87.5.557

Fiske, S. T., y Neuberg, S. L. (1990). A continuum of impression formation, from category-based to individuating processes: Influences of information and motivation on attention and interpretation. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 23, pp. 1-74.). New York: Academic Press.

Gaertner, S. L., y Dovidio, J. F. (1986). The aversive form of racism. In *Prejudice, discrimination, and racism.* (pp. 61-89). San Diego, CA US: Academic Press.

Gawronski, B., y Strack, F. (2004). On the propositional nature of cognitive consistency: Dissonance changes explicit, but not implicit attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology, 40*(4), 535-542

Gilbert, D. T., y Hixon, J. G. (1991). The trouble of thinking: Activation and application of stereotypic beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology, 60*(4), 509-517.10.1037/0022-3514.60.4.509

Giles, H., Fox, S., y Smith, E. (1993). Patronizing the elderly: Intergenerational evaluations. *Research on Language and Social Interaction, 26*(2), 129-149

Gordijn, E. H., Koomen, W., y Stapel, D. A. (2001). Level of prejudice in relation to knowledge of cultural stereotypes. *Journal of Experimental Social Psychology, 37*(2), 150-157.DOI: 10.1006/jesp.2000.1443

Graumann, C. F. (1995). Discriminatory discourse. *Pattern of Prejudice, 29*, 69-83

Greenberg, J., y Pyszczynsky, T. (1985). The effect of overheard ethnic slur on evaluations of the target: How to spread a social disease. *Journal of Experimental Social Psychology, 21*, 61-72

Greenwald, A. G., y Banaji, M. R. (1995). Implicit social cognition: Attitudes, self-esteem, and stereotypes. *Psychological Review, 102*(1), 4-28

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*(6), 1464-1480

Hausdorff, J. M., Levy, B. R., y Wei, J. Y. (1999). The power of ageism on physical function of older persons: Reversibility of age-related gait changes. *Journal of the American Geriatrics Society, 47*(11), 1346-1349

Higgins, E. T., y King, G. (1981). Accessibility of social constructs: Information-processing consequences of individual and contextual variability. In N. Cantor y J. E. Kihlstrom (Eds.), *Personality and social interaction* (pp. 69-121). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Higgins, E. T., y Kruglanski, A. W. (1996). Knowledge activation: Accessibility, applicability, and salience. In *Social psychology: Handbook of basic principles.* (pp. 133-168). New York, NY US: Guilford Press.

Hofmann, W., Gawronski, B., Gschwendner, T., Le, H., y Schmitt, M. (2005). A Meta-Analysis on the Correlation Between the Implicit Association Test and Explicit Self-Report Measures. *Personality and Social Psychology Bulletin, 31*(10), 1369-1385

James, W. (1890). *The principles of psychology*. NY US: Henry Holt and Company.

Jöreskog, K. G., y Sörbom, D. (1993). *LISREL 8: Structural equation modeling with the SIMPLIS command language*. Chicago, IL Hillsdale, NJ US England: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.

Katz, P. A. (1976). The acquisition of racial attitudes in children. In P. A. Katz (Ed.), *owards the elimination of racism* (pp. 125-154). New York: Pergamon Press.

Kawakami, K., Dion, K. L., y Dovidio, J. F. (1998). Racial prejudice and stereotype activation. *Personality and Social Psychology Bulletin, 24*(4), 407-416.DOI: 10.1177/0146167298244007

Kawakami, K., y Dovidio, J. F. (2001). The reliability of implicit stereotyping. *Personality & Social Psychology Bulletin, 27*(2), 212-225

Kay, A. C., Wheeler, S. C., Bargh, J. A., y Ross, L. (2004). Material priming: The influence of mundane physical objects on situational construal and competitive behavioral choice. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 95*(1), 83-96. DOI: 10.1016/j.obhdp.2004.06.003

Kirkland, S. L., Greenberg, J., y Pyszczynsky, T. (1987). Further evidence of the deleterious effects of overheard derogatory ethnic labels: Derogation beyond the target. *Personality and Social Psychology Bulletin, 13*, 216-227

Kunda, Z., y Sinclair, L. (1999). Motivated reasoning with stereotypes: Activation, application, and inhibition. *Psychological Inquiry, 10*(1), 12-22.DOI: 10.1207/s15327965pli1001_2

Lepore, L., y Brown, R. (1997). Category and stereotype activation: Is prejudice inevitable? *Journal of Personality and Social Psychology, 72*(2), 275-287.DOI: 10.1037/0022-3514.72.2.275

Lepore, L., y Brown, R. (2002). The role of awareness: Divergent automatic stereotype activation and implicit judgment correction. *Social Cognition, 20*(4), 321-351.DOI: 10.1521/soco.20.4.321.19907

Levy, B. R., y Langer, E. (1994). Aging free from negative stereotypes: Successful memory in China among the American deaf. *Journal of Personality and Social Psychology, 66*(6), 989-997

Levy, B. R., Slade, M. D., Kunkel, S. R., y Kasl, S. V. (2002). Longevity increased by positive self-perceptions of aging. *Journal of Personality and Social Psychology, 83*(2), 261-270.DOI: 10.1037/0022-3514.83.2.261

Livingston, R. W., y Brewer, M. B. (2002). What are we really priming? Cue-based versus category-based processing of facial stimuli. *Journal of Personality and Social Psychology, 82*(1), 5-18

Locke, V., MacLeod, C., y Walker, I. (1994). Automatic and controlled activation of stereotypes: Individual differences associated with prejudice. *British Journal of Social Psychology, 33*(1), 29-46

Logan, G. D. (1980). Attention and automaticity in Stroop and priming tasks: Theory and data. *Cognitive Psychology, 12*, 523-553

Maass, A., Castelli, L., y Arcuri, L. (2000). Measuring Prejudice: Implicit versus Explicit Techniques. In D. C. y. R. Brown (Ed.), *Social Identity Processes* (pp. 97-116). London: Sage.

Macrae, C. N., y Bodenhausen, G. V. (2001). Social cognition: Categorical person perception. *British Journal of Social Psychology, 92*(1), 239-256.DOI: 10.1348/000712601162059

Macrae, C. N., Milne, A. B., y Bodenhausen, G. V. (1994). Stereotypes as energy-saving devices: A peek inside the cognitive toolbox. *Journal of Personality and Social Psychology, 66*(1), 37-47.DOI: 10.1037/0022-3514.66.1.37

McConahay, J. B., Hardee, B. B., y Batts, V. (1981). Has racism declined in America? It depends on who is asking and what is asked. *Journal of Conflict Resolution, 25*(4), 563-579

Mullen, B., y Johnson, C. (1993). Cognitive representation in ethnophaulisms as a function of group size: The phenomenology of being in a group. *Personality and Social Psychology Bulletin, 19*(3), 296-304.DOI: 10.1177/0146167293193006

Mullen, B., y Johnson, C. (1995). Cognitive representation in ethnophaulisms and illusory correlation in stereotyping. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*(5), 420-433.DOI: 10.1177/0146167295215001

Mullen, B., Rozell, D., y Johnson, C. (2000). Ethnophaulisms for ethnic immigrant groups: Cognitive representation of 'the minority' and 'the foreigner.' *Group Processes & Intergroup Relations, 3*(1), 5-24.DOI: 10.1177/1368430200031001

Mullen, B., Rozell, D., y Johnson, C. (2001). Ethnophaulisms for ethnic immigrant groups: The contributions of group size and familiarity. *European Journal of Social Psychology, 31*(3), 231-246.DOI:10.1002/ejsp.37

Nelson, T. D. (2002). *Ageism: Stereotyping and prejudice against older persons*. Cambridge, MA US: The MIT Press.

Perdue, C. W., y Gurtman, M. B. (1990). Evidence for the automaticity of ageism. *Journal of Experimental Social Psychology, 26*(3), 199-216

Pettigrew, T. F., y Meerlens, R. W. (1995). Sublle and blatant prejudice in Western Europe. *European Journal of Social Psychology, 25*, 57

Plant, E. A., y Devine, P. G. (1998). Internal and External Motivation to Respond Without Prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology, 75*(3), 811-832.DOI: 10.1037/0022-3514.75.3.811

Porter, J. (1971). *Black child, white child: The development of racial attitudes*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Quinn, K. A., Macrae, C. N., y Bodenhausen, G. V. (2003). Stereotyping and imprension formation: How categorical thinking shapes person perception In M. A. Hogg y J. Cooper (Eds.), *The Sage Handbook of Social Psychology* (Vol. 87-110). Thousand Oaks CA: Sage

Rizzolatti, G., y Arbib, M. A. (1998). Language within our grasp. *Trends in Neurosciences, 21*(5), 188-194.DOI: 10.1016/S0166-2236(98)01260-0

Rothbart, M., y Taylor, M. (1992). Category labels and social reality: Do we view social categories as natural kinds? In G. R. Semin y K. Fiedler (Eds.), *Language, interaction and social cognition* (pp. 11-36). London: Sage.

Rueda, J., y Navas, M. (1996). Hacia una evaluación de las nuevas expresiones de prejuicio racial: las actitudes sutiles de racismo. *Revista de Psicología Social, 11*(2), 131-149

Rumelhart, D. E., Hinton, G. E., y McClelland, J. L. (1986). A general framework for parallel distributed processing. In D. E. Rumelhart, J. L. McClelland y P. R. Group (Eds.), *Parallel distributed processing* (pp. 45-76). Cambridge, MA: MIT Press.

Schacter, D. L. (1990). Introduction to 'Implicit memory: Multiple perspectives.' *Bulletin of the Psychonomic Society, 28*(4), 338-340

Shiffrin, R. M., y Schneider, W. (1977). Controlled and automatic human information processing: II. Perceptual learning, automatic attending, and a general theory. *Psychological Review, 84*, 127-190

Simon, L., y Greenberg, J. (1996). Further progress in understanding the effects of derogatory ethnic labels: The role of preexisting attitudes toward the targeted group. *Personality and Social Psychology Bulletin, 12*, 1195-1204

Sloman, S. A. (1996). The empirical case for two systems of reasoning. *Psychological Bulletin, 119*(1), 3-22

Smith, E. R. (1990). Content and process specificity in the effects of prior experiences. In T. K. Srull y R. S. Wyer, Jr. (Eds.), *Content and process specificity in the effects of prior experiences.* (pp. 1-59). Hillsdale, NJ England: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.

Smith, E. R. (1998). Mental representation and memory. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske y G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology, Vols. 1 and 2 (4th ed.).* (pp. 391-445). New York, NY US: McGraw-Hill.

Smith, E. R., y DeCoster, J. (2000). Dual-process models in social and cognitive psychology: Conceptual integration and links to underlying memory systems. *Personality and Social Psychology Review, 4*(2), 108-131

Spencer, S. J., Fein, S., Wolfe, C. T., Fong, C., y Dunn, M. A. (1998). Automatic activation of stereotypes: The role of self-image threat. *Personality and Social Psychology Bulletin, 24*(11), 1139-1152

Srull, T. K., y Wyer, R. S. (1979). The role of category accessibility in the interpretation of information about persons: Some determinants and implications. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*(10), 1660-1672.DOI: 10.1037/0022-3514.37.10.1660

Stangor, C., Lange, J. E., y Zanna, M. P. (1994). Mental representations of social groups: Advances in understanding stereotypes and stereotyping. In *Advances in experimental social psychology, Vol. 26.* (pp. 357-416). San Diego, CA US: Academic Press.

Stephan, W. G., y Stephan, C. W. (1993). Cognition and affect in stereotyping: Parallel interactive networks. In D. M. Mackie y D. L. Hamilton (Eds.), *Affect, cognition, and stereotyping: Interactive processes in group perception.* (pp. 111-136). San Diego, CA US: Academic Press.

Strack, F., y Deutsch, R. (2004). Reflective and Impulsive Determinants of Social Behavior. *Personality and Social Psychology Review, 8*(3), 220-247

Tajfel, H. (1969). Cognitive aspects of prejudice. *Journal of Social Issues, 25*(4), 79-97

Vanman, E., Paul, B., Ito, T., y Miller, N. (1997). The modern face of preju-dice and structural features that moderate the effect of cooperation on affect. *Journal of Personality and Social Psychology, 73*(5), 941-959.DOI: 10.1037/0022-3514.73.5.941

Von Hippel, W., Sekaquaptewa, D., y Vargas, P. (1997). The Linguistic Intergroup Bias as an Implicit indicador of Prejudice. *Journal of Experimental Social Psychology, 33*, 490-509

Wegner, D. M., Bargh, J. A., Gilbert, D. T., Fiske, S. T., y Lindzey, G. (1998). Control and automaticity in social life. In *The handbook of social psychology, Vol. 1 (4th ed.).* (pp. 446-496): McGraw-Hill.

West, S. G., Aiken, L. S., y Krull, J. L. (1996). Experimental personality designs: Analyzing categorical by continuous variable interactions. *Journal of Personality, 64*(1), 1-48

Wheeler, S. C., y Petty, R. E. (2001). The effects of stereotype activation on behavior: A review of possible mechanisms. *Psychological Bulletin, 127*(6), 797-826. DOI: 10.1037/0033-2909.127.6.797

Williams, D. R., y Chung, A. (1997). Racism y health. In R. Gibson y J. S. Jackson (Eds.), *Health in Black America* (pp. 191-214). Thousy Oaks, CA: Sage.

Wittenbric, B., Judd, C. M., y Park, B. (1997). Evidence for racial prejudice at the implicit level and its relationship with questionnaire measures. *Journal of Personality & Social Psychology, 72*(2), 262-275

Wittenbrink, B., Judd, C. M., y Park, B. (1997). Evidence for racial prejudice at the implicit level and its relationship with questionnaire measures. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*(2), 262-275. DOI: 10.1037/0022-3514.72.2.262

Wittenbrink, B., Judd, C. M., y Park, B. (2001a). Evaluative versus conceptual judgments in automatic stereotyping and prejudice. *Journal of Experimental Social Psychology, 37*(3), 244-252. DOI: 10.1006/jesp.2000.1456

Wittenbrink, B., Judd, C. M., y Park, B. (2001b). Spontaneous prejudice in context: Variability in automatically activated attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology, 81*(5), 815-827. DOI: 10.1037/0022-3514.81.5.815

Zanna, M. P., Detweiler, R. A., y Olson, J. M. (1984). Physiological mediation of attitude maintenance, formation, and change. In W. M. Waid (Ed.), *Sociophysiology* (pp. 163-195). New York: Springer-Verlag.

.

Apéndice: Instrumentos

Escala de prejuicio sutil y manifiesto (Pettigrew y Meerlens, 1995): adaptación al castellano realizada por Rueda y Navas (1996).

1. La mayoría de los políticos españoles se preocupan demasiado por los marroquíes y no lo suficiente por los españoles.
2. En España existen grupos que salen adelante por sus propios esfuerzos. Los marroquíes deberían hacer lo mismo sin que se les tenga que dar un trato especial.
3. No me importaría que un marroquí, competente en su trabajo, fuera profesor o jefe mío.
4. Los marroquíes que viven aquí enseñan a sus hijos valores y destrezas diferentes a las de esta sociedad.
5. Estaría dispuesto a tener relaciones sexuales con una persona de origen marroquí.
6. El inconveniente de que los marroquíes se introduzcan en determinados lugares (locales públicos, pisos...) es que no saben respetar las normas de convivencia establecidas.
7. Los españoles y los marroquíes no pueden estar tranquilos unos con otros aunque sean muy amigos.
8. Los marroquíes son muy diferentes de los demás en sus hábitos de higiene

y en su necesidad de limpieza.

9. La mayoría de los marroquíes que reciben algún tipo de ayuda social o económica podrían defenderse sin ella si quisieran.
10. La mayoría de los marroquíes son muy diferentes a los nosotros en los valores que enseñan a sus hijos.
11. Los marroquíes ocupan puestos de trabajo que deberían ser ocupados por ciudadanos españoles.
12. Pienso que los marroquíes son muy diferentes a los demás en sus valores y prácticas sexuales.
13. No me importaría si uno de mis parientes próximos se casara con una persona marroquí, de un nivel social parecido al mío.
14. Si los marroquíes se quisieran esforzar un poco más, podrían estar, al menos, tan acomodados como nosotros.
15. No se puede uno fiar de la honestidad de un marroquí.
16. Por lo que he podido ver los marroquíes son muy diferentes a nosotros en su forma de hablar y de comunicarse con la gente.
17. Los marroquíes proceden de razas menos capaces, esto explica porque viven en una situación peor que la mayoría de la gente.
18. He sentido alguna vez admiración por las personas de procedencia marroquí.
19. Suponiendo que uno de mis familiares más cercanos tuviera descendencia con una persona marroquí, no me importaría que el hijo de mi familiar tuviera rasgos físicos de esa persona.

20. Frecuentemente he sentido compresión por la situación en la que se encuentran las personas del grupo marroquí.

Cuestionario de homofobia manifiesta y sutil (Quiles, Betancor Rodríguez, Rodríguez, Coello, 2003).

1) Existen muchos grupos de homosexuales que presionan para conseguir cada vez más derechos, pero los políticos se olvidan de los problemas que tenemos los heterosexuales, por ejemplo, cuando decidimos tener un hijo.
2) Los/as homosexuales, en el fondo, son iguales a los heterosexuales.
3) Muchos homosexuales tienen una posición social y económica bastante destacada, pero la han logrado, precisamente, gracias a su condición y al apoyo que reciben de otros homosexuales.
4) No creo que los/as homosexuales necesiten medidas o leyes especiales que les favorezcan.
5) Homosexuales y heterosexuales nunca se sentirán a gusto los unos junto a los otros, aunque sean realmente amigos.
6) Por su propia condición, los/as homosexuales nunca alcanzarán el mismo nivel de desarrollo personal que los heterosexuales.
7) Si en el futuro tengo una hija, no me importaría que ésta fuera lesbiana y tuviera relaciones íntimas con otra mujer.
8) Llegado el caso, y en unas determinadas condiciones, yo podría sentir el deseo de tener una relación sexual con alguien de mi propio sexo.
9) El día que trabaje, no me importaría que un homosexual, con los títulos y la experiencia adecuada, fuera mi jefe.

10) Si se diera el caso, no me importaría que un homosexual o una homosexual tuviera relaciones íntimas con alguien de mi familia.

11) Del mismo modo que los inmigrantes asumen las costumbres del país donde llegan, creo que los/as homosexuales podrían hacer lo mismo y ser más comedidos.

12) Las ideas que los/as homosexuales pueden inculcar a un niño son diferentes a las que le transmitiría un heterosexual.

13) Si los/as homosexuales se esforzaran realmente en integrarse, no necesitarían hacer tantas movilizaciones ni esconderse.

14) No creo que haya muchas diferencias en las creencias e ideas de homosexuales y de heterosexuales.

15) Creo que los valores religiosos y éticos de los/as homosexuales son diferentes a los de los heterosexuales.

16) A menudo siento simpatía por los/as homosexuales.

17) A menudo siento admiración por los/as homosexuales que conozco.

Cuestionario de creencias negativas sobre el envejecimiento (Ballesteros, 1992), versión reducida validad por Mena *et al* (2005).

1) La mayor parte de los adultos mantienen un nivel de salud aceptable hasta los 65 años, aproximadamente, en donde se produce un fuerte deterioro de la salud.
2) La mayor parte de las personas mayores de 65 años tienen una serie de incapacidades que las hacen depender de los demás.
3) La mayor parte de las personas cuando llegan a los 65 años de edad, aproximadamente, comienzan a tener un considerable deterioro de memoria.
4) A medida que las personas mayores se hacen mayores, se vuelven más rígidas e inflexibles.
5) Las personas mayores tienen menos amigos
6) Las personas mayores tienen menos interés por el sexo
7) A medida que nos hacemos mayores perdemos la capacidad de resolver los problemas a los que nos enfrentamos.
8) Las personas mayores son, en muchas ocasiones, como niños.
9) A medida que nos hacemos mayores, perdemos el interés por las cosas.
10) Los defectos de la gente se agudizan con la edad.
11) Las personas mayores se irritan con facilidad y son "cascarrabias"
12) Casi ninguna persona mayor de 65 años realiza un trabajo tan bien como lo haría otra más joven
13) Una gran parte de las personas mayores de 65 años “chochean”

Escalas de motivación externa e interna para inhibir el prejuicio (Plant y Devine, 1998)

1. Como hoy día hay que ser *políticamente correcto,* intento no parecer racista hacia los marroquíes para evitar las reacciones negativas de los demás.
2. Intento esconder los pensamientos negativos hacia los marroquíes para evitar las reacciones negativas de los demás.
3. Si actúo prejuiciosamente hacia los marroquíes, otras personas podrían enfadarse conmigo.
4. Intento no parecer racista hacia los marroquíes para evitar la desaprobación de los demás.
5. Intento no actuar como un racista hacia los marroquíes ya que los demás me presionan para no serlo.
6. Intento comportarme de forma no racista porque es personalmente importante para mí.
7. De acuerdo con mis valores personales emplear estereotipos sobre los marroquíes está bien.
8. Personalmente estoy motivado en no parecer racista hacia los marroquíes.
9. Mis valores personales me indican que utilizar estereotipos sobre los marroquíes está mal.
10. No ser prejuicioso hacia los marroquíes es importante para la imagen que tengo de mí mismo.