



UNIVERSIDAD DE JAÉN

**FACULTAD DE HUMANIDADES Y CIENCIAS DE
LA EDUCACIÓN
DEPARTAMENTO DE PSICOLOGÍA**

TESIS DOCTORAL

**DISCRIMINACIÓN DE GÉNERO Y
DOMINANCIA SOCIAL. ANÁLISIS DE LOS
ESTEREOTIPOS DE GÉNERO Y DE LA
INFLUENCIA DEL PRIMING SUBLIMINAL**

**PRESENTADA POR:
MARÍA DEL ROSARIO CASTILLO MAYÉN**

**DIRIGIDA POR:
DRA. DÑA. BEATRIZ MONTES BERGES**

JAÉN, 11 DE ENERO DE 2011

ISBN 978-84-8439-601-7

Nombre y apellidos del autor:

MARÍA DEL ROSARIO CASTILLO MAYÉN

Título de la Tesis Doctoral:

DISCRIMINACIÓN DE GÉNERO Y DOMINANCIA SOCIAL. ANÁLISIS DE LOS
ESTEREOTIPOS DE GÉNERO Y DE LA INFLUENCIA DEL PRIMING SUBLIMINAL

I.S.B.N.:

978-84-8439-601-7

Fecha de Lectura:

11 DE ENERO DE 2011

Centro y Departamento en que fue realizada la lectura:

FACULTAD DE HUMANIDADES Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
Departamento de Psicología

Composición del Tribunal/Dirección de la Tesis:

Dirección de la Tesis Dra. Dña. Beatriz Montes Berges

Presidente/a del Tribunal Dr. D. Jesús Canto Ortiz

Vocales Dra. Dña. Carmen Tabernero Urbieto

Dr. D. Javier Herruzo Cabrera

Dra. Dña. Carmen Mañas Viejo

Secretario/a Dra. Dña. Esther López Zafra

Calificación Obtenida:

SOBRESALIENTE CUM LAUDE POR UNANIMIDAD



UNIVERSIDAD DE JAÉN

tesis doctoral

Resumen

En esta tesis doctoral se analiza y estudia la discriminación de género desde una perspectiva amplia, partiendo de los postulados de la teoría de la dominancia social, considerando las creencias que subyacen a este fenómeno y haciendo uso de una medida implícita de las actitudes: el priming subliminal. En el primer capítulo de la revisión teórica, se parte de las teorías clásicas para el estudio de la discriminación y el prejuicio, y se continúa con los desarrollos más actuales de sus contribuciones, así como con las aproximaciones teóricas contemporáneas. A continuación, el interés se centra en las aportaciones de la teoría de la dominancia social y en sus implicaciones para el estudio de la discriminación de género. Finalizamos este capítulo exponiendo la teoría del rol social para comprender la dinámica de los estereotipos de género y con el análisis detallado de las creencias básicas subyacentes a este tipo de discriminación. Estas creencias comprenden a los estereotipos de género, la identidad de género y la ideología de género. En el segundo capítulo, se revisan las medidas explícitas e implícitas de las actitudes más comúnmente utilizadas para el estudio del prejuicio y de la discriminación. Se aborda la relación de estas medidas entre sí, así como su capacidad para predecir la conducta, describiendo los diferentes factores moderadores que pueden explicar estas relaciones. Entre las medidas implícitas, se desarrolla de manera detallada la técnica de priming, recogiendo la evidencia empírica que pone de manifiesto el importante efecto automático de los estímulos externos, incluso cuando se presentan subliminalmente, sobre el comportamiento.

Posteriormente, se describen los dos estudios empíricos realizados en esta tesis. En el primero de ellos, se analiza la vigencia de los estereotipos de género tradicionales, con el objetivo de identificar qué características se asignan en la actualidad de manera diferencial a mujeres y hombres, y que podrían explicar el mantenimiento de la discriminación de género en nuestra sociedad. En el segundo estudio, se analiza el efecto derivado de una tarea de priming subliminal sobre la activación e inhibición automática de los estereotipos de género y sus consecuencias sobre diferentes variables. Entre estas variables se estudia la orientación a la dominancia social (SDO), el igualitarismo, el individualismo, la

auto-asignación de estereotipos de género, la ideología de género, la identidad de género y las respuestas a una tarea de discriminación. Además, teniendo en cuenta la hipótesis de la invarianza propuesta por la teoría de la dominancia social, se analiza la capacidad del género y de todas las variables estudiadas para predecir los niveles de SDO. Finalmente, se recogen las conclusiones principales de esta tesis, en las que se destaca la contribución de la teoría de la dominancia social y el estudio de los procesos automáticos para una mayor comprensión de la discriminación de género.

Abstract

In this doctoral thesis gender discrimination is analyzed from an extended perspective. This comprises the postulates of the social dominance theory, the beliefs that underlie gender discrimination and the use of an implicit measure of attitudes, which was subliminal priming. The two first chapters are focused on a theoretical revision. In the chapter 1, we part from classical theories of discrimination and prejudice, and we follow with their most current contributions, as well as with contemporary theoretical approximations. Below, the interest is centred on the contributions of the social dominance theory and its implications in the study of gender discrimination. We end this chapter applying the social role theory in the understanding of the dynamic of gender stereotypes and with the detailed analysis of the basic beliefs that underlie this type of discrimination. These beliefs comprise the gender stereotypes, the gender identity, and the gender ideology. In the second chapter, explicit and implicit measures of attitudes are revised, especially the most utilized for the study of prejudice and discrimination. In addition, the relationship between these measures as well as their ability to predict behaviour is raised, describing the different moderated factors that could explain these relationships. Among the implicit measures, the priming technique is developed in detail, gathering the empiric evidence that highlights the important automatic effect of external stimuli on behaviour, even when they are subliminally presented.

Subsequently, the two empirical studies carried out in this doctoral thesis are described. In the first of them, the validity of traditional gender stereotypes is analyzed to identify which features are currently assigned differentially to women and men, and that could be explaining the maintenance of gender discrimination in our society. In the second study, the derived effect of a subliminal priming task on automatic activation and inhibition of gender stereotypes and its consequences on different variables is analyzed. Among these variables the social dominance orientation (SDO), egalitarianism, individualism, gender stereotypes self-assignment, gender ideology, gender identity and the responses to a discrimination task are studied. In addition, taking into account the invariance hypothesis proposed by the social dominance theory, the gender and other variables' capacity to predict SDO levels is analyzed. Finally, the main conclusions of this doctoral thesis are gathered, emphasizing the contribution of social dominance theory and the studies of the automatic processes for a greater understanding of gender discrimination.



UNIVERSIDAD DE JAÉN

DISCRIMINACIÓN DE GÉNERO Y DOMINANCIA SOCIAL. ANÁLISIS DE LOS ESTEREOTIPOS DE GÉNERO Y DE LA INFLUENCIA DEL PRIMING SUBLIMINAL

MARÍA DEL ROSARIO CASTILLO MAYÉN

tesis doctoral

*A mi madre y a mi padre.
Porque todo lo bueno que
yo pueda hacer en esta vida
nació en vosotros.*

*A David, por compartir
conmigo los sueños.*

*A M. B. T., porque cuando
lo descubras te hará ilusión.
Mantén la sonrisa.*

AGRADECIMIENTOS

El motivo por el que hoy puedo escribir estas palabras surgió de un sueño. Este sueño que estoy alcanzando ha sido fruto de un viaje que comencé antes de darme cuenta, y en el que he encontrado a muchas personas a las que quiero dar las gracias por, de una u otra forma, haber estado conmigo.

En primer lugar, quisiera agradecer a mi directora de tesis, Beatriz Montes Berges, toda su labor. Gracias por dirigir tan bien este trabajo. Gracias por compartir conmigo todos estos momentos, por tus geniales ideas, por ser una importante fuente de inspiración y por tu gran apoyo. Gracias por confiar en mí, a veces más que yo misma, y por dejarme entender y vivir la realización de la tesis no sólo como un desarrollo académico, sino también como un desarrollo personal. Gracias por mostrar a los demás que la profesionalidad y la humanidad pueden perfectamente ir unidas. Gracias por vivir por la causa. Nos encontramos cuando yo soñaba con estudiar Psicología, y más tarde me animaste a sacar el billete para esta estación. Me ha encantado tenerte como referente en este viaje.

En segundo lugar, quisiera agradecer a dos profesoras que también han sido importantes para mí en este trayecto, por su profesionalidad y porque con sus gestos y acciones personales han contribuido en el logro de este sueño. Gracias a Esther López Zafra por atender mis primeras inquietudes como estudiante, allá por 1º de carrera. Desde entonces, has estado presente en muchos momentos para mí importantes, y siempre me has animado en este camino. Muchas gracias también por tu ayuda en el trabajo de investigación previo a esta tesis. Gracias a Ana García León por darme la oportunidad en 2º de carrera de iniciarme en el mundo de la investigación, lo que me permitió descubrir esta vocación y esta fuente de desarrollo profesional y personal. Gracias por todo tu apoyo en todo momento.

No puedo dejar de agradecer a la profesora Belén Agrela Romero todo su apoyo e implicación. Gracias por mostrarme con tus acciones que con personas como tú, el mundo seguirá siendo habitable.

Las personas que han participado en los estudios cobran una importancia central en esta tesis, y por tanto un lugar también especial en estos agradecimientos. Gracias a todas y cada una de vosotras por prestarme vuestro tiempo, y en especial a mi alumnado de 1º del Grado de Enfermería del curso 2009/2010. Sin duda, también gracias a todo el profesorado que me ha dejado su tiempo de clases para contactar con su alumnado e incluso para realizar los experimentos.

¿Y qué hubiera hecho yo sin María, Luis y Grego? Muchas gracias por toda vuestra ayuda técnica, profesional y humana. Os estaré infinitamente agradecida. Gracias también a Miguel y Pablo por vuestro apoyo y ánimos en este proceso. Sois unas excelentes personas y profesionales, y es un placer y orgullo teneros cerca. Gracias por entender mi tesis como un “bien común”.

Gracias a las personas que han mostrado interés y que tanto me han animado con sus pequeños detalles, enormes en importancia para mí. En especial, quiero dar las gracias a la profesora Concepción Paredes Olay, y a los profesores José Enrique Callejas Aguilera y Manuel Jesús de la Torre Cruz.

Gracias a mi familia por estar siempre ahí. Agradezco infinitamente a mi padre y a mi madre el ejemplo de continuo esfuerzo y lucha que siempre me han mostrado, todo lo que me han transmitido y enseñado, todo su apoyo, comprensión y ayuda. Sin duda, esto ha sido gracias a vosotros. Agradezco también todo el apoyo y aliento recibido de mis hermanos, de mi hermana, de mis cuñadas y de mi cuñado. Ha sido muy importante que me hayáis comprendido.

Y a mis *sobris*, Rafa, Natalia, Carmen, Lucía, Pablo y el que viene de camino. Gracias porque sois mi más profunda inspiración y con vosotros muchas veces he recuperado las fuerzas. Gracias por vuestra ternura y sonrisas, y por ayudarme a reencontrar el sentido de las cosas.

Para mantener el bienestar psicológico durante el viaje, ha sido muy importante saber que había muchas personas a mi lado que me apoyaban y que se han mantenido ahí. Gracias Blanca, Ana, Inma *flower*, Inma, Sara, Vicky, Javi, Raquel, Mamen, Cristina, Chu, José Andrés... Gracias a mis compañeras M^a Luisa y Pilar porque vuestro apoyo fue fundamental. En especial, gracias a mis primas Pilar y Ana por vuestra comprensión y ánimo, y por compartir conmigo esta ilusión. Gracias también a Santiago por ayudarme a crecer.

Y gracias a David, mi novio, por ayudarme a creer en mí, por enseñarme tantísimas cosas, por compartir nuestras ilusiones y crecer juntos, por brindarme tu punto de vista profesional como filósofo sobre las dudas que me han ido acompañando. Y, cómo no, gracias por todo tu apoyo y comprensión en los momentos más difíciles.

Lo que no te mata, te hace más fuerte.

Friedrich Nietzsche (1844-1900).

Dejamos de temer aquello que se ha aprendido a entender.

Marie Curie (1867-1934).

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	11

PARTE TEÓRICA: ANTECEDENTES TEÓRICOS Y EXPERIMENTALES

CAPÍTULO I.- PREJUICIO Y DISCRIMINACIÓN. DISCRIMINACIÓN

DE GÉNERO	15
I.1. Introducción	16
I.2. Prejuicio y discriminación	22
I.2.1. Teorías clásicas sobre la discriminación y el prejuicio. Aportaciones y avances relacionados	23
I.2.1.1. Teoría del conflicto realista.....	23
I.2.1.2. Teoría de la identidad social	27
I.2.1.3. Teoría de la categorización del yo	34
I.2.1.4. Estrategias para la reducción del prejuicio derivadas de los procesos de categorización e identidad social	36
I.2.2. Teorías actuales en el estudio de la discriminación y el prejuicio	40
I.2.2.1. Teoría de la amenaza integrada	41
I.2.2.2. Modelo biocultural de las emociones intergrupales	42
I.2.2.3. Teoría de la justificación del sistema.....	43
I.2.2.4. Teoría de la dominancia social	44
I.2.2.4.1. Conceptualización de la Orientación a la Dominancia Social	53
I.2.2.4.2. Orígenes de la SDO	56
I.2.2.4.3. Relación de la SDO con el prejuicio, mitos legitimadores y otras variables	57
I.2.2.4.4. Género y SDO.....	60
I.2.3. Diferencias individuales en la expresión del prejuicio	67
I.3. Discriminación de género	71

I.3.1. Teoría del rol social	75
I.3.2. Creencias básicas para el estudio de la discriminación de género	79
I.3.2.1. Esteretipos de género.....	79
I.3.2.1.1. ¿Estabilidad o cambio en los estereotipos de género?.....	84
I.3.2.1.2. Estereotipos de género y estatus social.....	87
I.3.2.1.3. Consecuencias de los estereotipos de género	90
I.3.2.2. Identidad de género	93
I.3.2.2.1. Teoría del esquema de género.....	95
I.3.2.2.2. Teoría multifactorial de la identidad de género	95
I.3.2.3. Ideología de género	98
I.3.3.3.1. Feminismo: actitudes e identidad feministas	104
I.4. Conclusiones.....	107

CAPÍTULO II.- MEDIDAS EXPLÍCITAS E IMPLÍCITAS DE DISCRIMINACIÓN Y PREJUICIO

II.1. Introducción.....	110
II.2. Medidas explícitas de las actitudes.....	112
II.3. Medidas implícitas de las actitudes	124
II.3.1. Priming.....	133
II.3.1.1. Técnicas de priming	138
II.3.1.2. Procedimiento básico de la técnica de priming secuencial	142
II.3.1.3. Representaciones activadas mediante los primes.....	152
II.3.1.4. Efectos del priming	156
II.3.1.4.1. Efecto del priming sobre el Sistema Perceptivo.....	158
II.3.1.4.2. Efecto del priming sobre el Sistema Evaluativo	160
II.3.1.4.3. Efecto del priming sobre el Sistema Motivacional	165
II.3.1.4.4. Efecto del priming sobre el Sistema Emocional	166
II. 3.1.4.5. Implicaciones de los efectos del priming sobre la conducta para el estudio de la discriminación y el prejuicio.....	168
II.3.1.5. Controlabilidad de la activación automática de los estereotipos	173
II.3.1.5.1. Moderadores de la automaticidad de los estereotipos	175

II.3.1.6. Bases biológicas de la activación inconsciente del priming: aportaciones de los estudios de neuroimagen	192
II.4. Relación entre las medidas explícitas e implícitas de las actitudes	198
II.4.1. Factores moderadores de la relación entre las medidas explícitas e implícitas de las actitudes	202
II.5. Relación entre actitudes y conducta	206
II.5.1. Acercamientos teóricos sobre la relación entre las actitudes y la conducta...	207
II.5.2. Evidencia empírica de la relación entre las actitudes explícitas e implícitas con la conducta	214
II.5.3. Factores moderadores de la relación entre las actitudes explícitas e implícitas con la conducta	216
II.5.4. Relación entre las medidas implícitas y la conducta	220
II.5.5. Factores moderadores de la relación entre las medidas implícitas y la conducta.....	222
II.6. Las medidas implícitas en los estudios sobre discriminación de género.....	231
II.7. Conclusiones	237

PARTE EMPÍRICA: ESTUDIOS EMPÍRICOS

CAPÍTULO III.- PRIMER ESTUDIO: ANÁLISIS DE LOS ESTEREOTIPOS DE GÉNERO ACTUALES.....	239
III.1. Introducción	240
III.2. Estudio 1a	243
III.2.1. Objetivos e hipótesis.....	244
III.2.2. Método.....	245
III.2.3. Resultados.....	248
III.2.4. Discusión	264
III.3. Estudio 1b.....	266
III.3.1. Objetivos.....	266
III.3.2. Método.....	267
III.3.3. Resultados.....	269

III.3.4. Discusión	272
III.4. Discusión general	273
CAPÍTULO IV.- SEGUNDO ESTUDIO: CONSECUENCIAS DE LA PRESENTACIÓN SUBLIMINAL DE LAS CATEGORÍAS DE GÉNERO SOBRE LA ACTIVACIÓN AUTOMÁTICA DE ESTRUCTURAS DE CONOCIMIENTO Y LA ORIENTACIÓN A LA DOMINANCIA SOCIAL.....	
	279
IV.1. Introducción	280
IV.1.1. Objetivos e hipótesis.....	288
IV.2. Método	294
IV.3. Resultados	311
IV.4. Discusión	394
CAPÍTULO V.- CONCLUSIONES.....	
	425
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	446
ANEXOS	532

INTRODUCCIÓN

La discriminación de género ha sido entendida tradicionalmente como un trato desigual por el hecho de pertenecer a una u otra categoría de género. Este tipo de discriminación, al igual que cualquier otra, conlleva importantes consecuencias negativas para toda la sociedad, pero son las mujeres las que indudablemente reciben un trato más desfavorecedor por razones que sólo aluden a su pertenencia grupal basada en el género¹. La violencia ejercida contra las mujeres, la mayor precariedad de sus condiciones laborales, su menor presencia en el ámbito público, en puestos directivos y políticos, así como la asignación de roles y estereotipos que limitan sus potencialidades, son algunos de los ejemplos más visibles de discriminación hacia este grupo. Tales ejemplos no conforman una visión reducida, ni son excepciones que confirman la regla; por el contrario, y desgraciadamente, son parte de la realidad que vivimos.

Este fenómeno, al igual que otros tipos de discriminación, puede ser explicado por la reciente teoría de la dominancia social. Esta teoría concibe los fenómenos discriminatorios como el reflejo de jerarquías grupales que se mantienen por el apoyo de los mitos que la legitiman. Una de las características más importantes de este enfoque es que entiende la discriminación de género como una forma distinta a otros tipos de discriminación (ej., racismo), permitiendo realizar importantes avances en la comprensión de este fenómeno.

Además, el estudio de la discriminación de género se torna, cuanto menos, complejo, si se tiene en cuenta que al mismo tiempo conviven dos fuerzas en constante contraposición: por un lado, una mayor conciencia social y sensibilización sobre la importancia de eliminar todas las circunstancias que desfavorecen a las mujeres, y por otro, una creciente oleada de actos profundamente violentos y sin justificación que sólo pueden explicarse por la intención de dominarlas.

¹ Partiendo de que el *sexo* se refiere a las diferencias biológicas entre mujeres y hombres, y que el *género* incluye las implicaciones sociales de estas diferencias, en este trabajo utilizaremos este último término para recoger tales implicaciones.

Esta ambivalencia en la expresión del prejuicio, tanto hacia las mujeres como hacia el resto de grupos o categorías sociales, ha dado lugar a importantes desarrollos teóricos y metodológicos. Las propuestas teóricas de los últimos años tratan de explicar el denominado prejuicio moderno, en el que se encuentra una forma más sutil de manifestarlo. Los avances metodológicos recogen principalmente el uso de medidas implícitas de las actitudes por su capacidad para informar de los procesos automáticos.

En esta tesis doctoral se estudia y analiza la discriminación de género partiendo de esta doble vertiente en la expresión del prejuicio. Para ello, se utiliza una de las medidas que permiten evaluar los procesos automáticos, y con ello la tendencia interna de los individuos en la manifestación de sus respuestas: el priming. Concretamente, se utiliza esta medida implícita de las actitudes para comprobar el efecto de la presentación de las categorías de género bajo el umbral perceptivo consciente sobre la respuesta de los participantes.

De esta forma, uno de los principales objetivos de esta investigación es conocer la influencia de esta presentación sobre diferentes medidas, centrando nuestra atención en la orientación a la dominancia social. Con esta variable, propuesta por la teoría de la dominancia social, se pretende explicar el deseo de mantener o rechazar la existencia de jerarquías sociales y de desigualdad social. Desde esta teoría se postula que mujeres y hombres difieren en sus niveles de dominancia social, siendo ésta una de las razones del mantenimiento de un sistema jerárquico basado en el género, donde los hombres son el grupo dominante y las mujeres el grupo subordinado.

Los contenidos de esta tesis doctoral se estructuran en cinco capítulos. En el primer capítulo, se aborda la discriminación y la discriminación de género. En primer lugar se recogen las teorías clásicas en el estudio de la discriminación y el prejuicio, que por su relevancia en este ámbito no pueden ser excluidas de la revisión teórica. Posteriormente, se revisan algunas de las teorías más recientes en el análisis de estos fenómenos, profundizando en el desarrollo de la teoría de la dominancia social y en sus aportaciones para el estudio de la discriminación de género. También se incluyen las principales

diferencias en la expresión del prejuicio y las estrategias más relevantes que se han propuesto para eliminarlo.

En segundo lugar, se analiza la discriminación de género partiendo de la teoría del rol social. Posteriormente, se tienen en cuenta las creencias básicas que subyacen a este fenómeno, donde se incluyen los estereotipos de género, la identidad de género y la ideología de género. Los estereotipos de género se exponen en mayor detalle por sus implicaciones para esta investigación, recogiendo las distintas dimensiones propuestas para clasificarlos, los estudios que analizan su estabilidad, su relación con el estatus y las importantes consecuencias que este tipo de creencias implican.

En el segundo capítulo, se revisan las medidas explícitas e implícitas de las actitudes, centrando nuestra atención en las últimas, y concretamente en la técnica de priming. Basándonos en la evidencia empírica, se ponen de manifiesto los diferentes efectos que los estímulos externos pueden ejercer sobre la conducta, por su capacidad para activar automáticamente el sistema perceptivo, evaluativo, motivacional o emocional. Además, se recogen los moderadores propuestos de la automaticidad de los estereotipos, así como la relación entre las actitudes y la conducta.

En el tercer capítulo se desarrolla el primer estudio de esta investigación, el cual tiene por objetivo conocer la vigencia de los estereotipos de género tradicionales. En este estudio se analiza la influencia que variables como el género, la orientación política o el estado civil pueden ejercer en la consideración de unos estereotipos más atribuibles a uno u otro grupo de género. Con este estudio se pretenden recoger los estereotipos de género que en la actualidad se asignan diferencialmente a hombres y mujeres tras eliminar aquellos en los que las características socio-demográficas de los individuos ejercen algún efecto.

En el cuarto capítulo se expone el segundo estudio en el cual se elabora una tarea de priming subliminal partiendo de los resultados del estudio anterior. Aplicando un diseño pretest-postest, se pretenden alcanzar varios objetivos. Por un lado, nuestro interés se centra en conocer la influencia de la presentación subliminal de las categorías de género

sobre la dominancia social y su relación con los grupos de género, así como sobre otras medidas relacionadas con la socialización de género y con los mitos legitimadores de las jerarquías grupales. Además, se explora la capacidad de estas variables para explicar los niveles de dominancia social en comparación con la variable género. Por otro lado, se analiza la influencia de esta presentación subliminal sobre una tarea de discriminación de género para comprobar si la activación automática de estereotipos de género da lugar a comportamientos más discriminatorios, o si bien estos tienden a ser inhibidos.

En el quinto capítulo se recogen las conclusiones derivadas de esta investigación, señalando las principales aportaciones que la teoría de la dominancia social y el estudio de la automaticidad ofrecen para analizar y comprender en mayor profundidad la discriminación de género.

CAPÍTULO I

Prejuicio y discriminación.

Discriminación de género

1.- INTRODUCCIÓN

Según la Comisión de los Derechos Humanos, “la discriminación incluye cualquier conducta basada en una distinción realizada en el ámbito de las categorías sociales o naturales, que no tiene relación con las capacidades individuales o méritos, o con una conducta concreta de la persona” (*Commission on Human Rights*, 1949, p. 9). De esta forma, una conducta podrá ser identificada como discriminatoria cuando implique un comportamiento diferencial, no igualitario, hacia una persona o grupo de individuos debido a su pertenencia a un grupo social determinado, obviando sus características individuales. En la sociedad actual, encontramos diariamente numerosos ejemplos de comportamientos discriminatorios hacia diferentes grupos o categorías sociales en diversos ámbitos. Algunos de estos ejemplos son las guerras entre grupos pertenecientes a etnias, religiones o ideologías distintas, el intento de exterminación de algunos grupos, la distribución económica diferencial entre las regiones norte y sur, las sentencias y procedimientos imparciales en la esfera jurídica, la falta de integración entre escolares derivada de su pertenencia a diferentes etnias o religiones, o la perpetuación de los estereotipos y roles de género en la publicidad e incluso en manifestaciones culturales como el cine. Una de las formas más graves de la conducta discriminatoria es la violencia. Según el último examen disponible del Comité de Derechos Humanos, en nuestro país la violencia ejercida contra las mujeres y las personas inmigrantes forma parte de los principales motivos de preocupación de este organismo (Naciones Unidas, 2009).

Con la intención de eliminar éstas y otras situaciones de discriminación, en las últimas décadas se han producido importantes movimientos sociales, acuerdos internacionales sobre derechos humanos y desarrollos legislativos a favor de la igualdad social. Sin embargo, a pesar de los cambios derivados de lo anterior (ej., representación equilibrada en cuanto al género en los Ministerios de nuestro país, o el hito de que una persona de raza negra presida actualmente los Estados Unidos), la discriminación sigue siendo un hecho evidente con indudables consecuencias negativas para la humanidad. Es por ello que el estudio sobre este fenómeno social se torna indispensable, constituyendo una necesidad para tratar de comprender y mejorar la sociedad actual.

Los fenómenos discriminatorios tienen su origen en las relaciones intergrupales y han sido ampliamente estudiados desde la Psicología Social, la cual subraya la importancia de conceptos como la categorización social, el prejuicio y los estereotipos en la raíz de la conducta discriminatoria. La categorización social es uno de los procesos psicológicos más relevantes para los seres humanos, pues nos permite ordenar y clasificar nuestro entorno, siendo una herramienta adaptativa e indispensable para la vida social (Tajfel y Forgas, 1981). No obstante, una de las implicaciones de éste y otros procesos psicológicos relacionados es la formación y perpetuación de los sesgos intergrupales. Estos sesgos se derivan fundamentalmente de la distinción básica entre los grupos sociales en dos grandes categorías: “nosotros¹” (endogrupo) y “ellos” (exogrupo).

La categorización de las personas como pertenecientes al endogrupo o al exogrupo fue identificada en los trabajos clásicos de Allport (1954) y Tajfel (1969), e implica una respuesta sistemáticamente más favorable hacia los individuos percibidos como pertenecientes al propio grupo que hacia el resto de individuos. Una cuestión central sería conocer qué categorías se utilizan durante la interacción con otras personas, dado que todos los individuos pertenecen a más de una categoría social. Para abordar esta cuestión se tienen en cuenta fundamentalmente dos aspectos. En primer lugar, la evidencia empírica sugiere que es más probable utilizar las categorías sociales que son más salientes, es decir, las que son más evidentes cuando *vemos* a otro individuo (Stangor, 2000). De esta forma, la categorización social suele realizarse con frecuencia a partir del género, la raza y la edad, debido a la mayor prominencia de estos rasgos (Asch, 1952; Brewer, 1988; Stangor, Lynch, Duan y Glass, 1992). No obstante, es importante señalar que, en función del contexto social en el que los individuos son observados, cualquier categoría social puede llegar a ser saliente (Stangor, 2000), observándose una gran flexibilidad de las variables que pueden ser empleadas para crear distinciones grupales (Kinzler, Shutts y Correll, 2010;

¹ En este trabajo se evita el uso de un lenguaje sexista en la extensión con que, a nuestro entender, esta medida no afecte a una lectura fluida del mismo. Es por ello que cuando se utiliza el masculino genérico se tiene en cuenta que es una convención lingüística de nuestro idioma con la que incluimos tanto a hombres como a mujeres. El uso de la barra (/) para separar las terminaciones de género de las palabras se reduce a los contenidos que por sus características consideramos la medida más adecuada.

Tajfel, Billig, Bundy y Flament, 1971). En segundo lugar, la categorización social también depende de las características de la persona que lleva a cabo este proceso. En este sentido, la accesibilidad categorial, es decir, la probabilidad de activación del conocimiento disponible, puede variar de unas personas a otras, por lo que la categorización social puede verse modulada por aspectos como la edad, género, orientación política o religión (Ramírez y Levy, 2010). De esta forma, cuando se evalúa a otros individuos tiene lugar un uso diferencial de las categorías para procesar la información (Stangor, 2000), momento en el que la persona que percibe también valorará la aplicabilidad o adecuación de ese conocimiento (Higgins, 1996).

La categorización social prepara los cimientos psicológicos para el desarrollo del prejuicio, los estereotipos y la discriminación (Dovidio, Gaertner y Saguy, 2007). Según el modelo tripartito de las actitudes (ej., Katz y Stotland, 1959; Rosenberg y Hovland, 1960), en éstas pueden distinguirse tres componentes: el cognitivo, el afectivo y el comportamental, implicando cada uno un tipo de respuesta diferente que se dirige hacia un estímulo (Breckler, 1984). De acuerdo con este modelo, el componente cognitivo se relaciona con las creencias y opiniones sobre los miembros de un grupo social. Este componente se representa en los estereotipos, y se expresa mediante los pensamientos o declaraciones verbales de las creencias favorables o desfavorables hacia el objeto de actitud. El componente afectivo alberga las emociones y sentimientos hacia los demás, identificándose con los prejuicios. Su expresión da lugar a una respuesta emocional hacia el objeto de actitud. El componente comportamental, vinculado con la intención y manifestación conductual, se corresponde con la discriminación y se expresa mediante las acciones (o intenciones) discriminatorias hacia el objeto de actitud.

En relación a los estereotipos, estos suelen conceptualizarse como las creencias sobre las características de un grupo determinado de individuos (Ashmore y Del Boca, 1981; Fiske, 1998; Hamilton y Sherman, 1994; Stangor y Lange, 1994), o de forma más específica, como el conjunto de creencias compartidas acerca de los atributos personales que poseen los miembros de un grupo (Morales y Moya, 1996). Desde esta perspectiva, se destaca el carácter sobregeneralizado, inapropiado y rígido de los estereotipos (Dovidio, Brigham,

Johnson y Gaertner, 1996). Con respecto al prejuicio, existe un amplio acuerdo en definirlo como el afecto negativo mantenido hacia un grupo social o hacia una persona que es percibida como miembro de ese grupo (Dovidio et al., 1996). El prejuicio organiza subjetivamente el entorno del individuo y le orienta hacia los objetos y personas que se encuentran en él (Dovidio, Kawakami, Smoak y Gaertner, 2009). Los prejuicios estudiados desde la Psicología Social son aquellos que se basan en las categorías sociales, ya mencionadas, que resultan más prominentes, así como en otras basadas en aspectos como la religión, clase social, orientación sexual, apariencia y discapacidad mental o física (diversidad funcional).

Finalmente, la discriminación implica una conducta negativa injustificada hacia los miembros de una categoría basada en esta pertenencia (Dovidio y Gaertner, 1986). Aunque con frecuencia la discriminación surge de la existencia del prejuicio hacia una persona por su pertenencia grupal, ambos fenómenos no siempre aparecen de forma conjunta, mostrando una compleja relación. Por ejemplo, aunque el prejuicio puede expresarse abiertamente y dar lugar directamente a una conducta discriminatoria (Allport, 1954; Crandall y Eshleman, 2003), en la sociedad actual es más frecuente expresarlo de forma sutil e indirecta (ej., Gaertner y Dovidio, 1986; Pettigrew y Meertens, 1995; Yzerbyt y Demoulin, 2010).

Debido a que el prejuicio y la discriminación no siempre han sido entendidos del mismo modo, la historia de su estudio suele dividirse en diferentes fases (Duckitt, 1992). El estudio de estos fenómenos sociales tiene sus orígenes en los años veinte del siglo pasado, focalizándose en el racismo. Durante esta fase, conocida como *Psicología de la raza*, el interés se centraba en realizar estudios comparativos sobre las distintas habilidades de los grupos raciales. El siguiente periodo, conocido como *fase del prejuicio racial*, comprende los años veinte y treinta. Algunos movimientos reivindicativos, como la lucha por los derechos civiles de las personas de raza negra o el sufragio femenino, promueven que el prejuicio comience a considerarse un problema social. El objetivo de las investigaciones era evaluar y describir los prejuicios sociales (Katz y Braly, 1933), por lo que comienzan a construirse medidas para evaluarlos. El final de la década de los años treinta y los años

cuarenta se identifica con la *fase de los procesos psicodinámicos*. Durante este periodo surgen las primeras teorías explicativas del prejuicio, considerando que éste se origina en los conflictos psicológicos. Para solucionar estos conflictos, las personas utilizarían mecanismos de defensa, como la proyección, provocando directamente los prejuicios. La *fase de la personalidad autoritaria* supone un desarrollo de la anterior y abarca los años cincuenta. El interés de esta época residía en identificar las variables de personalidad que hacen a unas personas más prejuiciosas que a otras. Se destaca la aportación de la teoría de la personalidad autoritaria (Adorno, Frankel-Brunswick, Levinson y Sanford, 1950), cuyas contribuciones siguen en parte vigentes en el estudio del autoritarismo (Altemeyer, 1981).

Durante la *fase de la cultura y la sociedad*, comprendida entre los años sesenta y setenta, se produce un importante cambio en el estudio de la discriminación y el prejuicio al considerar el análisis del grupo y de las normas sociales. Esta fase se divide a su vez en dos etapas. En la primera de ellas, el prejuicio se considera como una norma social, afirmándose que las normas prejuiciosas se transmiten mediante la socialización. En consecuencia, los estudios se basan en el estudio de estas normas y en cómo se transmiten. En la segunda etapa, donde los trabajos de Sherif y Tajfel son fundamentales, el énfasis recae sobre el concepto de *conflicto social*. De esta forma, el prejuicio se considera como la expresión de determinados intereses grupales. La influencia de la Psicología Cognitiva se observa en la *fase de los procesos psicológicos fundamentales*. En este periodo, que comienza a partir de los años ochenta, se postula la universalidad e inevitabilidad del prejuicio debida a los procesos de categorización. El objetivo principal de las investigaciones, en su mayor parte experimentales, era conocer los mecanismos del pensamiento humano. En relación a los sesgos raciales, según Dovidio et al. (2009), mientras que la investigación hasta los años cincuenta concebía el prejuicio como una forma de psicopatología (Dovidio, 2001), en la actualidad se defiende la implicación de los procesos psicológicos normales, entre los que se incluyen factores individuales cognitivos (Fiske, 2005) y motivacionales (Sidanius y Pratto, 1999), así como la socialización (Devine, 1989) y funciones intergrupales como la adquisición de ventaja material (Sherif y Sherif, 1969) y el estatus (Bobo, 1999).

Las características de la sociedad actual, en la que conviven conjuntamente tanto el mantenimiento de actitudes prejuiciosas y manifestaciones discriminatorias, como el rechazo explícito de la expresión de las mismas y el apoyo hacia los valores de igualdad y justicia, hacen necesario el estudio de las denominadas nuevas formas de prejuicio. Actualmente, las normas sociales y la presión social influyen en las manifestaciones prejuiciosas provocando que éstas sean más sutiles e indirectas. Los modelos más importantes que han tratado de explicar este nuevo prejuicio más sutil y menos explícito son (Morales y Moya, 1996): a) el manejo de la impresión (Dovidio y Fazio, 1992); b) el nuevo racismo, dentro del cual se puede distinguir entre el racismo simbólico (Kinders y Sears, 1981), racismo moderno (McConahay, 1986), racismo aversivo (Gaertner y Dovidio, 1986) y racismo sutil (Pettigrew y Meertens, 1995); y c) la amplificación de la respuesta inducida por la ambivalencia (Katz, 1981)². Estas aportaciones se basan fundamentalmente en el estudio del prejuicio racial, pero sus contribuciones generales son extrapolables a otros tipos de prejuicios, incluido el basado en las categorías de género, dando lugar a desarrollos teóricos específicos (ej., teoría del sexismo ambivalente, Glick y Fiske, 1996).

De esta forma, el surgimiento de las nuevas formas de prejuicio también resulta evidente en el ámbito de la discriminación de género, entendida como un trato desigual a las personas por su pertenencia a un género concreto. Este fenómeno social fue reconocido desde los orígenes de las Naciones Unidas, y comenzó a estudiarse en mayor profundidad a partir de los años 70. Aunque en muchos países se han realizado importantes avances hacia la igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres, la situación desfavorecida de las mujeres y la discriminación ejercida contra ellas se hacen evidentes en cualquier punto geográfico y se extiende a numerosos ámbitos. Esta situación se ejemplifica en aspectos como la división de roles sociales que aportan un menor estatus a las mujeres, en la aún presente brecha salarial o en la violencia ejercida contra las mujeres, siendo esta última su más grave expresión. El estudio del género y de la discriminación basada en este grupo social se realiza principalmente a partir del análisis de los estereotipos de género, la

² Las aportaciones de estas teorías serán revisadas en el Capítulo II de este trabajo por su contribución en el estudio de la relación entre las actitudes y la conducta.

identidad de género y la ideología de género o sexismo (ej., Barberá, 1998; Moya y Puertas, 2003).

Este capítulo se divide en dos apartados principales. En el primero de ellos, se revisan los acercamientos teóricos más relevantes sobre la discriminación y el prejuicio, así como los aspectos básicos en el estudio de estos fenómenos y las diferencias individuales en su expresión. Debido a su especial relevancia en el estudio y comprensión del conflicto intergrupal y de los fenómenos discriminatorios, en primer lugar se revisarán las aportaciones derivadas de las teorías clásicas y sus desarrollos recientes. Nos centraremos en la teoría del conflicto realista, la teoría de la identidad social y su desarrollo posterior recogido en la teoría de la categorización del yo, incluyéndose las estrategias de reducción del prejuicio derivadas de estas últimas. Posteriormente, se exponen algunas de las teorías actuales más relevantes para el estudio de los fenómenos discriminatorios, incluyendo la teoría de la amenaza integrada, el modelo biocultural de las emociones intergrupales y la teoría de la justificación del sistema. Dado el carácter integrador de diferentes enfoques teóricos y la importancia central en esta investigación, se analizará con mayor detalle la contribución realizada desde la teoría de la dominancia social, destacando sus aportaciones en el ámbito de la discriminación de género. En el segundo apartado, se aborda la discriminación de género partiendo de la contribución de la teoría del rol social para explicar las diferencias y similitudes entre mujeres y hombres. Posteriormente, se prestará especial atención a las creencias básicas subyacentes a este fenómeno, que incluyen a los estereotipos de género, la identidad de género y la ideología de género, acompañándose de las perspectivas teóricas más relevantes y la evidencia empírica que caracterizan su estudio en la actualidad.

2.- PREJUICIO Y DISCRIMINACIÓN

En este apartado se revisarán, en primer lugar, los enfoques teóricos clásicos en el estudio de la discriminación y el prejuicio. En segundo lugar, se recogen algunas teorías actuales que, partiendo de las aportaciones de las teorías clásicas, abordan el análisis de estos fenómenos. Entre estas teorías se desarrollarán especialmente las aportaciones de la teoría

de la dominancia social, incluyendo su contribución en el estudio de la discriminación de género. Finalizaremos este apartado indicando las variables más relevantes que pueden explicar las diferencias observadas en la expresión del prejuicio.

2.1.- Teorías clásicas sobre la discriminación y el prejuicio. Aportaciones y avances relacionados

Son tres las teorías clásicas de mayor relevancia que han pretendido explicar el fenómeno de la discriminación y el prejuicio: la teoría del conflicto realista, la teoría de la identidad social y la teoría de la categorización del yo. De manera resumida podemos decir que mientras que la teoría del conflicto realista se centra en explicar la discriminación basándose en la lucha por los recursos, la teoría de la identidad social se centra en los procesos de categorización, identidad y comparación social, y la teoría de la categorización del yo en los procesos aún más generales y cognitivos de la categorización e identidad. A continuación se presentan estos enfoques teóricos de manera más detallada así como los nuevos avances que se han realizado basándose en estas teorías.

2.1.1.- Teoría del conflicto realista

La teoría del conflicto realista (*realistic group conflict theory*; Sherif, 1966; Sherif y Sherif, 1953) fue una de las primeras en tratar de explicar la amenaza intergrupar, proponiendo que cuando dos grupos compiten por una serie de recursos escasos, el éxito potencial de uno de ellos amenaza al bienestar del otro, dando lugar a actitudes exgrupales negativas. Estos recursos pueden ser tangibles, como el dinero, o intangibles, como el poder o el control (Bobo, 1988). La competición por los recursos se relaciona también con las metas intergrupales, de manera que cuando las metas de los grupos son complementarias, las relaciones entre los grupos pueden ser positivas. Sin embargo, cuando las metas grupales entran en conflicto, las relaciones intergrupales se pueden deteriorar, generando un conflicto que aumenta la solidaridad endogrupal y la hostilidad

intergrupar (Sherif y Sherif, 1969). La situación generada por este conflicto de metas sólo podrá reducirse cuando los grupos cooperen por la consecución de metas supraordenadas.

Lo anterior se puso de manifiesto en el conocido estudio realizado por Sherif, Harvey, White, Hood y Sherif (1961) en un campamento de verano. En primer lugar, se dividió a los niños del campamento en dos grupos diferentes, quienes posteriormente realizaban actividades competitivas de suma-cero³ (ej., pruebas deportivas) en las que sólo uno de los grupos podía ganar. De este modo, el éxito de un grupo eliminaba y amenazaba el éxito del otro grupo. En consonancia con las argumentaciones de la teoría del conflicto realista, se observó que conforme continuaba esta situación de competición aumentaba la hostilidad entre los grupos, llegando a veces incluso hasta la violencia física. Tal y como los autores hipotetizaron, el conflicto intergrupar sólo se vio reducido cuando se introdujeron metas comunes que requerían la cooperación intergrupar. Otras investigaciones también han mostrado que tanto las metas incompatibles como la competición percibida entre los grupos se relacionan con actitudes intergrupales negativas, la aplicación de estereotipos y un menor apoyo hacia los programas de acción afirmativa, es decir, hacia las medidas implementadas para beneficiar a los grupos tradicionalmente desfavorecidos con la intención de lograr la igualdad (ej., Beaton y Tougas, 2001; Tougas, Brown, Beaton y Joly, 1995; Zarate, García, Garza y Hitlan, 2004).

Los estudios iniciales desarrollados a partir de esta teoría presentaron conflictos intergrupales con amenazas que afectaban directamente al individuo (Riek, Mania y Gaertner, 2006). No obstante, posteriormente se propuso que estos conflictos también podrían surgir cuando no existe una amenaza directa para la persona (Bobo, 1983). De este modo, cuando el interés global de un grupo se ve amenazado, los miembros del grupo podrían percibir esta amenaza incluso cuando el interés propio no esté implicado directamente. Por ejemplo, un hombre puede percibir que los programas de acción afirmativa destinados a las mujeres son amenazantes para los intereses generales de su

³ Este tipo de actividades se relaciona con las creencias suma-cero. Estas creencias se basan en la idea de que los recursos que el exogrupo consiga implican una pérdida proporcional en los recursos del endogrupo. En el ejemplo que nos ocupa, el hecho de que un equipo ganara suponía inexorablemente que el otro perdiera, por lo que el triunfo suponía una ganancia endogrupal de suma-cero.

endogrupo, aunque no se vea afectado personalmente por ningún programa en concreto. En general, las investigaciones realizadas a partir de la teoría del conflicto realista han comprobado en repetidas ocasiones y en situaciones diferentes la relación entre el conflicto y el sesgo intergrupal cuando un grupo amenaza los intereses de otro. Por ejemplo, Quillian (1995) examinó los datos de encuestas nacionales de 12 países, encontrando que cuando las condiciones económicas eran malas y el tamaño de una minoría racial o un grupo de inmigrantes era elevado en relación con el grupo mayoritario, los sesgos hacia esos grupos eran mayores. Probablemente, cuando existe una mayor presencia del exogrupo, las dificultades económicas se atribuyen a los miembros de ese grupo porque son vistos como una amenaza para el bienestar del endogrupo (Riek et al., 2006), aunque estas dificultades no afecten directamente a la persona.

A pesar de sus indudables aportaciones, esta aproximación teórica no permite explicar por qué aparecen los sesgos intergrupales en ausencia de conflicto. Sin embargo, la teoría del racismo simbólico (Kinder y Sears, 1981; Sears, Van Laar, Carrillo y Kosterman, 1997) podría dar respuesta a esta situación. Partiendo del racismo, esta teoría considera que tales sesgos intergrupales aparecen por la existencia de valores y creencias conflictivas que dan lugar a una amenaza simbólica, y no tanto por la competición o el conflicto de metas. Así, por ejemplo, el valor de equidad de la cultura estadounidense mayoritaria se podría ver vulnerado por la implantación de los programas de acción afirmativa desde el punto de vista de las personas de raza blanca que consideren que la discriminación y el prejuicio hacia personas de otras razas ya no existen. Desde el racismo simbólico, el rechazo de estas medidas se explicaría a partir de la amenaza que surge de este conflicto de valores y no de la competición por los recursos, como lo explicaría la teoría del conflicto realista. En relación a esta propuesta, en el estudio de Biernat, Vescio y Theno (1996) se comprobó que las personas de raza blanca que percibían que las personas de raza negra no apoyaban sus valores, mantenían más evaluaciones negativas hacia éstas en comparación con quienes percibían un mayor apoyo de sus valores. Además, esta relación entre la amenaza simbólica y los sesgos intergrupales propuesta inicialmente para explicar el racismo hacia las personas de raza negra, también se ha observado en otros colectivos como en las actitudes negativas hacia las personas homosexuales (ej., Haddock, Zanna y Esses, 1993;

Wyman y Snyder, 1997) e inmigrantes (ej., Esses, Haddock y Zanna, 1993; Esses, Hodson y Dovidio, 2003; McLaren, 2003).

Otra limitación señalada en esta teoría es que no tiene muy en cuenta cómo las diferencias intergrupales de poder y estatus pueden influir en las respuestas de los individuos hacia las relaciones intergrupales conflictivas o cooperativas (Brown, 2010). Sin embargo, esta cuestión ha sido considerada por la teoría de la imagen (*image theory*; Alexander, Brewer y Herrmann, 1999; Alexander, Brewer y Livingston, 2005). Esta perspectiva amplía la propuesta de la teoría del conflicto realista al especificar los tipos de imágenes estereotípicas, afectos y respuestas conductuales que son probables de asociarse con distintas relaciones intergrupales. Partiendo del análisis de las relaciones internacionales (ej., Estados Unidos y países árabes), esta teoría considera que las imágenes o estereotipos de otras naciones se derivan de las relaciones percibidas entre ellas, y que tales imágenes sirven para justificar la reacción de una nación hacia otra.

Concretamente, esta teoría destaca cuatro tipos de imágenes: *enemiga*, en la que las relaciones intergrupales se perciben con un mismo estatus y poder, pero con metas incompatibles, por lo que la inclinación conductual sería atacar al exogrupo; *aliada*, donde se percibe un mismo estatus y poder en los grupos, así como compatibilidad de metas, favoreciendo la inclinación hacia una conducta intergrupar cooperativa; *dependiente*, en la que el endogrupo se percibe con mayor estatus y poder que el exogrupo, y las metas entre ambos son incompatibles. La inclinación conductual sería la explotación del exogrupo, imagen que se ejemplifica en las colonizaciones; *bárbara*, producida cuando se percibe incompatibilidad de metas con el exogrupo, el cual es más fuerte y poderoso pero con menor estatus. El endogrupo puede percibir que su moralidad es superior, y la inclinación conductual sería una aceptación defensiva de la relación. El estudio de Alexander y colaboradores (1999) puso de manifiesto que la propuesta de la teoría de la imagen desarrollada en el contexto de las relaciones internacionales puede aplicarse también a otros contextos intergrupales (ej., distintas facultades que comparten recursos). Los autores presentaron diferentes escenarios que describían una situación intergrupar, manipulando la información dada sobre la compatibilidad de metas, el estatus y el poder. En los tres

experimentos realizados comprobaron que las imágenes del exogrupo poseían propiedades similares a los esquemas genéricos, y que la variación en las claves relacionales daba lugar a la activación de la imagen esperada en la mayoría de los casos.

Para la comprensión del conflicto intergrupal también se han estudiado las amenazas a la autoestima y a la distintividad grupal, principalmente a partir de la teoría de la identidad social que se expone a continuación.

2.1.2.- Teoría de la identidad social

La teoría de la identidad social (*social identity theory*; Tajfel y Turner, 1979, 1986) parte de un enfoque cognitivo-motivacional, y se ha considerado una de las aproximaciones más influyentes en Psicología Social para explicar el comportamiento grupal y, de forma más específica, las relaciones intergrupales (Scandroglio, López Martínez y San José Sebastián, 2008). Los conceptos fundamentales de esta aproximación teórica son los de categorización, identidad y comparación social. Según esta teoría, el auto-concepto está formado por la identidad personal y la identidad social. Esta última se define como “aquella parte del auto-concepto de un individuo que deriva del conocimiento de su pertenencia a determinados grupos sociales junto con el valor y significación emocional asociados a dicha pertenencia” (Tajfel, 1978, p. 63). Dado que la pertenencia a un grupo es importante para el auto-concepto y la autoestima, esta teoría afirma que las personas estarán motivadas para mantener una identidad social positiva, resultante de dicha pertenencia. Para lograr esta identidad, los individuos realizarán comparaciones sociales que preserven el favoritismo y la distintividad endogrupal en relación a los exogrupos relevantes, promoviendo así la idea de superioridad de su grupo con respecto a los otros grupos. Las comparaciones sociales son el resultado del proceso de categorización social, el cual implica una distinción básica entre el endogrupo y el exogrupo, enfatizando la diferenciación con respecto a este último especialmente en las dimensiones que reflejan positivamente al endogrupo. Los procesos de categorización social e identidad social

tienen una serie de consecuencias en el desarrollo de los sesgos endogrupales, como se describe a continuación.

Así, cuando un grupo trata de mantener su identidad social positiva, la distinción entre endogrupo y exogrupo ejerce una profunda influencia sobre la percepción, cognición, afecto y conducta social (Dovidio et al., 2007). El efecto en la percepción da lugar a que las diferencias entre los miembros de una misma categoría tiendan a ser minimizadas (Tajfel, 1969), mientras que las diferencias intergrupales tienden a ser maximizadas (Turner, 1985). En cuanto al efecto sobre la cognición, éste se refleja en que las personas poseen un mejor recuerdo sobre la similitud de los miembros del endogrupo y la disimilaridad de los miembros del exogrupo consigo mismas (Wilder, 1981). Otros efectos cognitivos son el sesgo para recordar más información positiva sobre los miembros del endogrupo (Howard y Rothbart, 1980), considerar una mayor semejanza entre el individuo y otros miembros del endogrupo (Aron et al., 2004) o tener mayores expectativas sobre que los miembros del endogrupo compartan en mayor medida las actitudes y valores personales que los miembros del exogrupo (Robbins y Krueger, 2005). En relación al afecto, su influencia es tal que las personas espontáneamente experimentan más afectos positivos hacia los miembros del endogrupo que hacia los miembros del exogrupo (Otten y Moskowitz, 2000). Este efecto sobre la dimensión afectiva se ha observado incluso en edades comprendidas entre los 6 y 15 años (Giménez de la Peña, Canto Ortiz, Fernández Berrocal y Barrett, 2003). Además, se ha observado que al endogrupo se le atribuyen más sentimientos, mientras que al exogrupo se le atribuyen más emociones (Montes-Berges, 2002, 2009). Finalmente, con respecto al efecto sobre la conducta, el proceso de competición social derivado de la mera categorización puede originar comportamientos de favoritismo endogrupal y discriminación exogrupal, si bien Turner (1978) matizó que estos comportamientos sólo ocurrirían cuando no se dispusiera de otras formas para conseguir una distintividad social positiva. Entre tales comportamientos se ha observado, por ejemplo, que las personas son más serviciales con los miembros del endogrupo (Dovidio et al., 1997) y que suelen percibir y comportarse de un modo más desconfiado hacia los miembros del exogrupo (Insko et al., 2001; Voci, 2006).

Dada la importancia de la identidad social en el surgimiento de los conflictos intergrupales, es importante tener en cuenta las posibles amenazas a esta variable. Concretamente, las amenazas a la identidad social pueden derivar de la amenaza hacia la autoestima grupal y hacia la distintividad endogrupal (Riek et al., 2006). En relación a la primera, cuando un exogrupo puede reducir potencialmente el valor del endogrupo, esta amenaza a la autoestima podría iniciar los sesgos endgrupales (Tajfel y Turner, 1979). Diferentes estudios han apoyado esta propuesta. Por ejemplo, Branscombe, Spears, Ellemers y Doosje (2002) realizaron una investigación en la que amenazaron el prestigio de un grupo anunciando a los participantes que los miembros de otro grupo les habían evaluado negativamente. Esta situación dio lugar a menores percepciones de autoestima colectiva pública y a una menor asignación de recompensas al exogrupo amenazante. No obstante, otros estudios han hallado que el grado de identificación con el endogrupo modera la relación entre las amenazas a la autoestima grupal y las actitudes exgrupales negativas, de manera que una mayor identificación daría lugar a reacciones más fuertes hacia este tipo de amenaza (Branscombe, Ellemers, Spears y Doosje, 1999). De forma similar, las amenazas a la distintividad endogrupal también pueden ser aversivas. Las comparaciones intergrupales con exogrupos muy similares vulneran la singularidad grupal (Branscombe et al., 1999), pudiendo generar comparaciones intergrupales más competitivas que provocarían mayores niveles de actitudes exgrupales negativas (Riek et al., 2006). El impacto de esta amenaza también parece estar influenciado por la identificación endogrupal. Por ejemplo, Jetten, Spears y Manstead (2001) encontraron un mayor sesgo intergrupal en los participantes con mayor identificación endogrupal cuando las condiciones de distintividad intergrupal eran bajas. Este fenómeno podría explicarse porque sólo los miembros con una alta identificación endogrupal estarían suficientemente motivados para reaccionar a la baja distintividad, dado que el grupo es una parte importante para su identidad (Riek et al., 2006).

Los teóricos de la perspectiva de la identidad social postulan que si la comparación social realizada da lugar a una identidad social negativa, o si existe una amenaza para la autoestima o la distintividad grupal, los miembros del grupo pueden adoptar diferentes estrategias para alcanzar la identidad social positiva deseada, que comprenderían desde el

abandono del endogrupo hasta la reducción de la fuente de amenaza. Concretamente, Tajfel (1981) propuso que la insatisfacción derivada de los resultados negativos de la comparación social generará distintas formas de comportamiento intergrupar, destinadas a contrarrestar este efecto y a conseguir una identidad social positiva. Además, Tajfel (1981) distinguió entre las comparaciones seguras, originadas cuando la estructura de estatus entre el endogrupo y el exogrupo se percibe como legítima y estable, y las comparaciones inseguras producidas cuando dicha estructura se percibe como ilegítima e inestable. De esta forma, la elección de la estrategia comportamental dependerá de las creencias subjetivas del individuo sobre la naturaleza del contexto intergrupar, pudiéndose distinguir las siguientes (Figura 1):

a) *la movilidad social*, que se desarrollaría cuando se considera que las barreras entre las categorías sociales son permeables, y consistiría en el intento del individuo por redefinir su pertenencia categorial, por ejemplo, focalizándose en su éxito individual e introduciéndose en el grupo de alto estatus;

b) *el cambio social*, relacionado con las barreras impermeables entre las categorías sociales, y consistiría en el intento de obtener una reevaluación positiva del endogrupo, distinguiéndose dentro de ella otras dos estrategias principales: la *creatividad social* y la *competición social*. La primera de ellas aparecería cuando las relaciones intergrupales son percibidas como seguras (legítimas y estables), y consistiría en la búsqueda de nuevas dimensiones de comparación (por ejemplo, realizar la comparación social en dimensiones favorables para el endogrupo), en la redefinición de los valores asignados a determinadas dimensiones o en el cambio del exogrupo de comparación. La competición social, podría surgir cuando la comparación intergrupar se percibe como insegura (ilegítima e inestable), y consistiría, por ejemplo, en el apoyo de los miembros del grupo de bajo estatus por cambios colectivos del *statu quo*, realizando tentativas directas para aumentar el estatus del endogrupo, y tratando así de aventajar al grupo de mayor estatus en la dimensión valorada por ambos (Cameron y Lalonde, 2001; Scandroglio et al., 2008; Tajfel, 1981).



Figura 1. Posibles respuestas ante la amenaza a la autoestima o distintividad grupal.

La teoría de la identidad social también considera que las situaciones sociales se pueden percibir como intergrupales o como interpersonales. En función de la percepción realizada, tendrá lugar un tipo de interacción u otro. En concreto, cuanto más perciban las personas que una situación social es intergrupal, y no interpersonal, más fuerte será la tendencia de los miembros del endogrupo a tratar a los miembros del exogrupo como individuos indiferenciados, pertenecientes a una categoría social unificada, prescindiendo de las diferencias individuales existentes entre dichos miembros para la interacción con ellos. Este fenómeno afecta no sólo a la percepción del exogrupo, sino también al comportamiento social de un individuo. En este sentido, la teoría de la identidad social postula que en función de la relevancia de la situación intergrupal y de la saliencia que tenga la pertenencia a un grupo determinado, las personas actuarán como miembros de ese grupo (cuando la situación es relevante y la saliencia es alta) y no como individuos con sus características personales determinadas. De esta forma, la saliencia categorial aumenta el sesgo endogrupal (ej., Costa-Lopes, Pereira y Vala, 2010). Estas propuestas son derivadas de las formulaciones iniciales de Tajfel (1974, 1978), quien declaró que el comportamiento social de un individuo podría variar a lo largo de un continuo unidimensional, cuyos extremos serían la conducta intergrupal, determinada por la pertenencia a diferentes grupos o categorías sociales, y la conducta interpersonal, determinada por las relaciones personales con otros individuos y por las características personales idiosincrásicas

(Scandroglio et al., 2008). Esta propuesta es abordada en mayor profundidad por la teoría de la auto-categorización del yo, que será expuesta en el siguiente apartado.

Una aportación más reciente a los conceptos de favoritismo endogrupal y discriminación exogrupal, es la realizada por Leyens et al. (2000), quienes defienden una aproximación afectiva al estudio de las relaciones intergrupales y del prejuicio, frente a los acercamientos cognitivos clásicos para el estudio de estos fenómenos. Las ideas defendidas por estos autores y generalmente apoyadas por los estudios realizados son las siguientes:

1) En general, las personas son etnocéntricas, lo que se refleja en una mayor preocupación por el endogrupo que en una reacción en contra del exogrupo.

2) La discriminación hacia otras personas se debe a que éstas son consideradas infrahumanas. En este sentido, los autores argumentan que si las personas favorecen a su endogrupo y atribuyen diferentes esencias a los diferentes grupos, los individuos considerarán la esencia de su grupo superior a la de los otros grupos. Esta esencia puede ser genética, lingüística, religiosa, cultural, etc. En todos los casos, la idea subyacente es que si el endogrupo posee la esencia humana, los exogrupos sólo pueden tener una esencia infrahumana.

3) Existen varias características típicamente humanas (intelecto, razonamiento, lenguaje, sentimientos, etc.). Aunque las investigaciones contemporáneas se centran en los factores cognitivos, estos autores se focalizan en los factores emocionales, concretamente en los afectos que se admiten que pueden poseer los miembros del exogrupo. Los sentimientos son típicamente humanos y, por tanto, forman parte de la esencia humana, mientras que las emociones no son exclusivamente humanas, sino que son compartidas con los animales. Es por ello que los individuos tenderán a atribuir más sentimientos al endogrupo y más emociones al exogrupo, tal y como demuestran sus investigaciones (ej., Leyens et al., 2000).

4) Los autores sugieren que aludir a la percepción de emociones o sentimientos en los demás es más útil que considerar a las personas en términos de competencia o sociabilidad. La sociedad fuerza hacia la competencia y sociabilidad de los individuos, mientras que la atribución o denegación de sentimientos es un aspecto que surge de manera independiente a lo determinado por la sociedad.

Estos argumentos fueron reforzados por los resultados de Montes-Berges (2002) en una investigación sobre discriminación de género. Los resultados de este estudio reflejaron que tanto las mujeres como los hombres atribuían más emociones al exogrupo que al endogrupo, así como más sentimientos al endogrupo que al exogrupo, aunque estas diferencias eran más acusadas en la atribución realizada por los hombres que la de las mujeres. Estas diferencias se volvían a acentuar cuando ambos géneros realizaban las atribuciones de sentimientos y emociones justo después de completar una tarea de competición, frente a las atribuciones llevadas a cabo por otros participantes que se veían implicados en una tarea de cooperación.

Un importante número de investigadores considera a la teoría de la identidad social como un marco teórico potencialmente útil para el análisis de las actitudes y conductas contemporáneas relacionadas con el género, y en especial con las mujeres (ej., Breinlinger y Kelly, 1994; Kelly y Breinlinger, 1995; Skevington y Baker, 1989). Uno de los principales motivos que justifican la utilidad de esta teoría en dicho ámbito es que la estrategia comportamental de competición social que propone esta teoría posee rasgos que son inherentes a las críticas feministas sobre la existencia de los acuerdos sociales (Cameron y Lalonde, 2001). Además, la teoría de la identidad social ha sido un importante marco de referencia para el estudio de los fenómenos grupales en diferentes ámbitos, como la cohesión (Hogg, 1992), la conformidad, las normas y la influencia grupal (Turner, 1991), el comportamiento colectivo (Reicher, 1987), los contextos organizacionales (Hogg y Terry, 2000), y el conflicto intergrupal (Ashmore, Jussim y Wilder, 2001).

2.1.3.- Teoría de la categorización del yo

La teoría de la categorización del yo (*self-categorization theory*; Turner, Hogg, Oakes, Reicher y Wetherell, 1987), también denominada teoría de la auto-categorización, es una continuación y ampliación de la teoría de la identidad social. Esta aproximación teórica se focaliza de manera más específica en los procesos cognitivos implicados en la categorización que subyacen a la conformación de la identidad. La identidad y la categorización social no se conciben como fenómenos estables sino fluidos, que dependen del contexto social (Figura 2). Dado que cada persona pertenece a diferentes grupos sociales, la teoría de la categorización del yo trata de determinar por qué los individuos se identifican con una categoría social específica en una situación concreta, y qué factores situacionales explican estos patrones fluctuantes de identificación. De esta forma, la identidad social que el individuo va a adoptar se debe hacer saliente, y se propone un sistema de auto y hetero-categorización jerárquico formado por diferentes niveles de abstracción. Este sistema jerárquico se organiza mediante un criterio de inclusividad, de manera que una categoría de nivel inferior se puede incluir en otra de nivel superior (ej., Giménez de la Peña et al., 2003). En cuanto a los niveles de abstracción, se destacan fundamentalmente tres tipos de categorizaciones: la categorización del yo como ser humano, las categorizaciones intergrupales y las categorizaciones personales del yo.

Centrándonos en estos dos últimos niveles de abstracción, el contexto social puede hacer saliente la auto y hetero-categorización de un modo que el individuo sea definido a partir de sus similitudes con miembros de determinadas categorías y de sus diferencias con otros miembros de otras categorías, dando lugar a un proceso de despersonalización. Este nivel de categorización daría lugar a un comportamiento basado en la percepción estereotípica del individuo sobre un miembro prototípico del grupo o categoría social saliente, y estaría vinculado con la identidad social. El contexto social también puede hacer saliente la auto y hetero-categorización en un nivel que defina al individuo como una persona única, a partir de sus diferencias con otras personas, originando un proceso de personalización. En este nivel tendría lugar un comportamiento basado en las características personales idiosincrásicas, y estaría vinculado con la identidad personal (Canto Ortiz y Moral

Toranzo, 2005; Scandroglio et al., 2008). Una implicación teórica de este análisis es que los procesos de confirmación conductual darán lugar a la confirmación de expectativas personales cuando la identidad personal del individuo sea saliente, mientras que dichos procesos se relacionarán con la confirmación del estereotipo cuando la identidad social sea saliente y el individuo se defina a sí mismo a nivel grupal (Klein y Snyder, 2003).

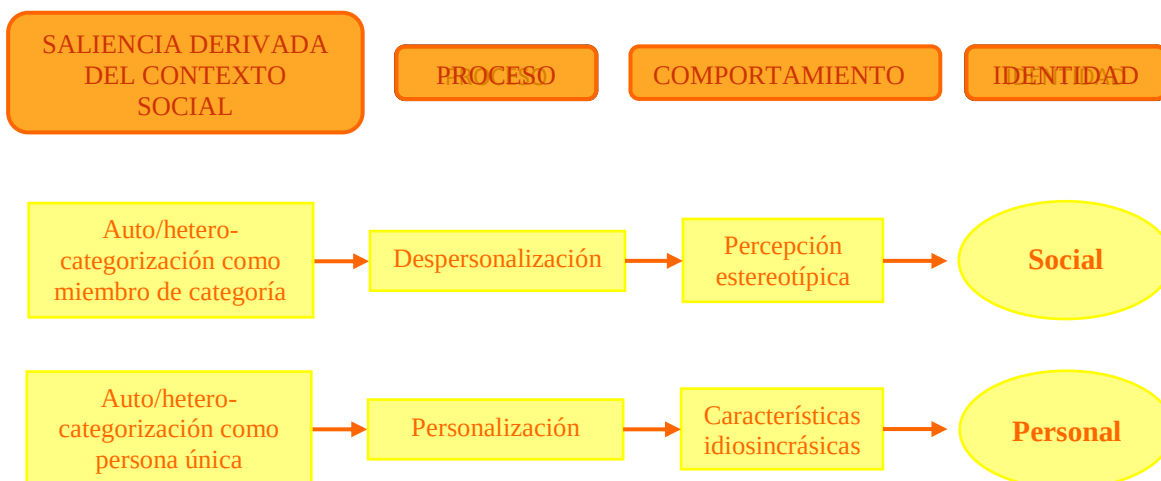


Figura 2. Esquema de la teoría de la categorización del yo.

Otra aportación relevante de la teoría de la categorización del yo es considerar que la atracción va a estar influenciada por las categorizaciones realizadas sobre el yo y sobre los demás. De este modo, la atracción hacia miembros de otros grupos dependerá de la similitud con el prototipo endogrupal, el cual está formado por los rasgos que mejor diferencian al endogrupo de los exogrupos relevantes. Una implicación de esta idea es que las personas tenderán a experimentar afectos positivos hacia miembros prototípicos del endogrupo y aversión hacia individuos categorizados como miembros estereotípicos de un exogrupo. Estos afectos pueden dar lugar a diferentes estilos de conducta, de manera que las personas se podrían sentir motivadas a distanciarse y evitar a los miembros considerados prototípicos del exogrupo, ocurriendo lo contrario si el individuo es considerado miembro del endogrupo (Klein y Snyder, 2003).

Estudios recientes, como el de Guimond, Chatard, Martinot, Crisp y Redersdorff (2006) han analizado las implicaciones de la teoría de la categorización del yo en la diferenciación observada según el género en los constructos del *self* o personales, así como el rol que

juega la comparación social en la formación de estas diferencias. En primer lugar, sus resultados fueron consistentes con investigaciones previas, mostrando que las mujeres se definían a sí mismas con mayor interdependencia relacional que los hombres, mientras que los hombres se definían a sí mismos con mayor independencia que las mujeres. Es decir, el auto-concepto de las mujeres era más relacional y el de los hombres más independiente. Sin embargo, los autores comprobaron que estas diferencias de género en los constructos del *self* se observaban únicamente cuando los participantes relacionaban cómo se definen a sí mismos y cómo definen a su grupo de género, lo cual indica el efecto modulador que la comparación social ejerce en las diferencias del auto-concepto entre hombres y mujeres. Los autores explicaron estos hallazgos a partir de la teoría de la categorización del yo, argumentando que las diferencias de género en los constructos del *self* son un ejemplo de conducta grupal que refleja un proceso de auto-estereotipia. De este modo, estas diferencias de género indicarían que en ciertos contextos sociales, las mujeres y los hombres se definen utilizando atributos típicos de su grupo de género correspondiente.

2.1.4.- Estrategias para la reducción del prejuicio derivadas de los procesos de categorización e identidad social

Las aportaciones de las teorías de la identidad social y la categorización del yo han contribuido de forma relevante en la propuesta de diferentes estrategias para reducir el prejuicio. Hewstone, Rubin y Willis (2002) resumen las principales estrategias utilizadas para reducir los sesgos intergrupales. El desarrollo de este tipo de estrategias parte de la asunción de que estos sesgos están formados por componentes psicológicos y sociales, por lo que tanto las aproximaciones individuales como intergrupales pueden realizar importantes contribuciones en la reducción de los mismos (Dovidio, Kawakami y Gaertner, 2000; Eberhardt y Fiske, 1996; Oskamp, 2000). Las estrategias derivadas de los procesos individuales parten de la idea de que los factores sociocognitivos que subyacen a las diferencias en prejuicio pueden cambiarse, especialmente en la infancia y la adolescencia (Aboud y Levy, 2000; Levy, 1999). Las aproximaciones relacionadas con los procesos individuales son las siguientes.

- **Aproximaciones directas:** algunas intervenciones, normalmente basadas en procesos motivacionales, intentan reducir el prejuicio de forma explícita, tratando de hacerlo presente en una situación en la que se proporcionen soluciones para reducirlo. Esta estrategia descansa fundamentalmente en la asunción de que las personas que son poco prejuiciosas, al darse cuenta de la discrepancia entre sus valores personales y su respuesta hacia los miembros de grupos desfavorecidos, activarán mecanismos de control que inhiban estos sesgos (Devine, Plant y Buswell, 2000). No obstante, esta estrategia requiere de un importante nivel de consciencia, esfuerzo y práctica para que resulte eficaz. En el siguiente capítulo de este trabajo se revisarán algunos de los estudios realizados para eliminar la activación y aplicación automática de los estereotipos mediante la supresión directa. Otras intervenciones directas para reducir los sesgos intergrupales han sido incluir ideologías más positivas y amplias (Pratto, Tatar y Conway-Lanz, 1999), aumentar la saliencia de valores positivos como la tolerancia (Greenberg, Simon, Pyszczynski, Solomon y Chatel, 1992), confrontar valores (Altemeyer, 1994) o inducir al individuo a que racionalice o explique sus sesgos (Dobbs y Crano, 2001).
- **Aproximaciones indirectas:** incluyen, por ejemplo, el uso de principios de disonancia mediante la inducción de conductas no prejuiciosas (Leippe y Eisenstadt, 1994) y el desarrollo de la empatía para generalizar los sentimientos positivos hacia un grupo (Batson et al., 1997; Finlay y Stephan, 2000; Galinsky y Moskowitz, 2000), así como para reducir la amenaza y la ansiedad ante la interacción con miembros del exogrupo (Stephan y Finlay, 1999). También se pueden considerar indirectas algunas aproximaciones que tratan de enseñar a las personas, especialmente durante la infancia, a clasificar a los demás en múltiples dimensiones (ej., Bigler, 1999; Bigler y Liben, 1992), mediante la búsqueda, por ejemplo, de similitudes y diferencias en personajes ficticios que no se relacionan explícitamente con las categorías de interés.

Las aproximaciones para la reducción del prejuicio derivadas del estudio de los procesos intergrupales se focalizan principalmente en la necesidad de aumentar la cantidad y calidad del contacto intergrupal, siguiendo la propuesta de la hipótesis del contacto de Allport

(1954). Esta propuesta consigue ser efectiva si el contacto se acompaña de ciertas condiciones como la posesión de un mismo estatus, el apoyo social e institucional, la cooperación entre los individuos y el acceso a relaciones cercanas que permitan conocer a la persona en mayor profundidad (Brown y Hewstone, 2005; Hewstone y Brown, 1986; Navas y Sánchez, 2010; Pettigrew y Tropp, 2006), destacándose también el potencial de los lazos amistosos en la situación de contacto (ej., Pettigrew, Christ, Wagner y Stellmacher, 2007). En relación a esta última variable, el estudio de McGlothlin y Killen (2010) ha puesto a prueba experimentalmente por primera vez que el contacto establecido en el ámbito escolar reduce los sesgos raciales. Concretamente, se observó que los escolares euro-americanos de colegios étnicamente homogéneos mostraron sesgos raciales en sus interpretaciones de situaciones ambiguas y en las evaluaciones de las amistades interraciales, mientras que estos sesgos no se encontraron en los escolares euro-americanos ni afro-americanos de colegios étnicamente heterogéneos.

De esta forma, el contacto intergrupal resulta ser una estrategia que favorece las actitudes intergrupales, reduce los niveles de prejuicio, aumenta la tolerancia e incluso favorece los procesos de reconciliación (Finchilescu y Tredoux, 2010). No obstante, esta estrategia no siempre resulta efectiva, pudiendo incluso aumentar las actitudes intergrupales negativas (Durrheim y Dixon, 2010). Los mediadores de la relación entre el contacto y la reducción del prejuicio más estudiados son el aumento del conocimiento sobre el exogrupo, la reducción de la ansiedad que produce el contacto intergrupal y el aumento de empatía y de toma de perspectiva (Pettigrew y Tropp, 2008). Además, Hewstone et al. (2002) señalan el papel principal de los procesos de categorización que subyacen al contacto intergrupal como mediadores de la reducción del prejuicio, destacando así las siguientes aproximaciones.

- **Descategorización:** busca eliminar la categorización mediante dos procesos cognitivos, la diferenciación (distinción de los miembros del exogrupo entre sí) y la personalización (ver a los miembros del exogrupo a partir de sus características únicas y en relación con el *self*). Esta aproximación pretende que los miembros del endogrupo, una vez individualizados, se desplacen del *self* y se dirijan hacia los

miembros del exogrupo, eliminado así el favoritismo endogrupal considerado como el origen del sesgo intergrupar (ej. Brewer, 1999). La menor utilidad asignada a las categorías, y por tanto, el menor uso de ellas, son los efectos positivos más probables a largo plazo de esta estrategia.

- **Recategorización:** el modelo de identidad endogrupal común (Gaertner y Dovidio, 2000) pretende modificar las categorizaciones utilizadas y reemplazar las categorizaciones subordinadas (“nosotros” y “ellos”) por otra de orden superior que incluya a ambas (“nosotros”). El modelo enfatiza que mediante la recategorización, los miembros de diferentes grupos son inducidos a concebirse a sí mismos como un grupo supraordenado único y más inclusivo, en lugar de como dos grupos completamente separados. De este modo, se espera que las actitudes hacia el exogrupo se tornen más positivas mediante la aparición de sesgos a favor del endogrupo, en el que ahora aquél también está incluido. No obstante, el intento de reemplazar una identidad grupal altamente valorada por otra nueva identidad supraordenada puede suponer una amenaza para el individuo y exacerbar los sesgos intergrupales. Por ésta y otras restricciones, Dovidio y colaboradores (2007) realizan una extensión del modelo, explorando el potencial de desarrollar una identidad dual en las relaciones intergrupales, y añadiendo esta otra forma de categorización a la anterior. La identidad dual implica la activación simultánea de la identidad original del subgrupo y de la identidad endogrupal común. De este modo, se espera que si las personas continúan viéndose a sí mismas como miembros de grupos diferentes pero al mismo tiempo como parte de una misma entidad supraordenada, las relaciones entre los subgrupos serán más positivas que si las personas se contemplan como grupos separados.
- **Categorización cruzada:** esta aproximación se basa en categorías horizontales, en las que “los demás” pueden ser clasificados simultáneamente como miembros del endogrupo o del exogrupo en múltiples dimensiones. La efectividad de esta estrategia se basa en que hace más compleja la categorización social, reduce la importancia de cualquier distinción endogrupo-exogrupo, hace consciente al

individuo de que el exogrupo está formado por diferentes subgrupos, extiende la clasificación de los demás a partir de múltiples dimensiones y aumenta el nivel de interacciones interpersonales (Brewer, 2000; Brewer y Gaertner, 2001; Hewstone, 1996). Aunque la categorización cruzada no suele disminuir el sesgo en mayor medida que la condición de categorización simple, sí reduce la intensificación del sesgo dirigido hacia aquellos individuos que pertenecen a dos exogrupos, como por ejemplo, una mujer de raza negra (Crisp y Hewstone, 1999; Crisp, Hewstone y Rubin, 2001).

2.2.- Teorías actuales en el estudio de la discriminación y el prejuicio

El desarrollo de las teorías del conflicto realista y la identidad social, como se señaló anteriormente, produjeron un punto de inflexión en el estudio del prejuicio y la discriminación al incluir en su análisis la perspectiva intergrupar. La influencia de estas teorías se recoge en numerosas propuestas teóricas más actuales que mantienen vigente la importancia de conceptos como las amenazas o el conflicto intergrupar, dando lugar, entre otras, a la teoría del control del terror, la teoría de las emociones intergrupales, la teoría de la amenaza integrada, el modelo biocultural de las emociones intergrupales, la teoría de la justificación del sistema y la teoría de la dominancia social. La teoría del control del terror (ej., Pyszczynski, Greenberg y Solomon, 1997) parte de la amenaza existencial que supone la consciencia del individuo de su propia mortalidad. Para reducir esta amenaza, las personas intentan encontrar una inmortalidad simbólica a través de distintas visiones culturales y consideran cumplir con los estándares de su cultura. Así, los sesgos endogrupales proporcionan la seguridad psicológica necesaria para reducir esta amenaza dado que el endogrupo comparte las mismas visiones que el individuo. La teoría de las emociones intergrupales (ej., Mackie, Devos y Smith, 2000) integra las teorías de la identidad social y de la categorización del yo en cuanto a las consecuencias de la pertenencia grupal para entender este tipo de emociones. Así, serían necesarias dos condiciones previas para generar las emociones intergrupales: el proceso de categorización social y la aparición de la evaluación intergrupar. Estas primeras teorías se focalizan en

aspectos menos relacionados con este trabajo, por lo que no se desarrollarán en mayor profundidad.

Por su parte, la teoría de la amenaza integrada considera la influencia tanto de la amenaza realista como de la simbólica en la explicación del prejuicio, mientras que el modelo biocultural de las emociones intergrupales analiza las reacciones que se producen tras estas amenazas. Las teorías de la justificación del sistema y de la dominancia social se basan en la percepción del conflicto intergrupar para la explicación del prejuicio, en lugar de en el conflicto o competición inherentes (Esses, Jackson, Dovidio y Hodson, 2005). Ambas teorías tratan de explicar cómo se mantienen las ideologías que promueven el conflicto grupal y cuáles son sus funciones. En los siguientes apartados revisaremos brevemente las tres primeras teorías indicadas como representación de los desarrollos actuales para el estudio del prejuicio y la discriminación, centrándonos en la teoría de la dominancia social por su relevancia en este trabajo.

2.2.1.- Teoría de la amenaza integrada

La teoría de la amenaza integrada (*integrated threat theory*; Stephan y Stephan, 2000) recoge la contribución conjunta de los conceptos de amenaza de la teoría del conflicto realista y la teoría del racismo simbólico para explicar el prejuicio. Concretamente, esta perspectiva considera que la competición y el conflicto de valores pueden influir simultáneamente en las actitudes exgrupales. Esta teoría clasifica las amenazas intergrupales en cuatro tipos principales: amenaza realista, amenaza simbólica, ansiedad intergrupar y estereotipos negativos.

De manera similar a la teoría del conflicto realista, dentro de esta propuesta teórica la *amenaza realista* incluye las percepciones de competición, el conflicto de metas y las amenazas al bienestar físico y económico del endogrupo. La *amenaza simbólica*, al igual que en el racismo simbólico, derivaría del conflicto de valores, normas y creencias entre los grupos. La *ansiedad intergrupar* incluye sentimientos de incomodidad y molestia ante

la presencia de miembros del exogrupo debido a la incertidumbre sobre cómo comportarse ante ellos, haciendo que las interacciones con los exogrupos parezcan amenazantes. Los *estereotipos negativos* originan la amenaza mediante la formación de expectativas negativas sobre la conducta de los miembros del exogrupo. Dado que los estereotipos negativos representan expectativas negativas sobre los exogrupos, Stephan y Stephan (1996) postularon que este tipo de estereotipos se producen simultáneamente con emociones negativas hacia el exogrupo, como el miedo o la ira, intensificando así las actitudes exgrupales negativas. Revisiones posteriores de esta teoría (Stephan y Renfro, 2002; Stephan, Ybarra y Rios Morrison, 2009) sólo incluyen a la amenaza realista y simbólica, considerando la ansiedad intergrupal un subtipo de amenaza y a los estereotipos negativos como una causa de la amenaza.

La propuesta de esta teoría ha sido apoyada por diferentes estudios en distintos contextos intergrupales. Por ejemplo, se ha comprobado que los cuatro tipos de amenazas pueden predecir actitudes hacia grupos raciales (Stephan et al., 2002), de inmigrantes (Stephan, Ybarra y Bachman, 1999; Stephan, Ybarra, Martínez, Schawarzwald y Tur-Kaspa, 1998), de género (Stephan, Stephan, Demitrakis, Yamada y Clason, 2000) e incluso hacia pacientes con enfermedades como cáncer o SIDA (Berrenberg, Finlay, Stephan y Stephan, 2002).

2.2.2.- Modelo biocultural de las emociones intergrupales

El modelo biocultural de las emociones intergrupales (*biocultural model of intergroup emotions*; Neuberg y Cottrell, 2002), se centra en las reacciones derivadas de la amenaza intergrupal, distinguiéndose así de otras aproximaciones que se focalizan principalmente en las causas de esta amenaza. Neuberg y Cottrell (2002) proponen que, por razones adaptativas, las amenazas intergrupales dan lugar a diferentes respuestas emocionales, provocando distintas actitudes y conductas. De especial importancia se considera la emoción de ira, siendo ésta la que probablemente acompañe a la mayoría de amenazas intergrupales.

Los autores dividen las amenazas intergrupales en dos categorías principales. La primera de ellas hace referencia a las *amenazas hacia los recursos grupales*, que de forma paralela a la amenaza realista, incluyen amenazas hacia la seguridad grupal, la seguridad económica y las posesiones grupales. La segunda categoría contempla las *amenazas hacia la integridad grupal*, que de manera similar a la amenaza simbólica y de identidad social, incluye aquéllas que se realizan hacia los valores grupales, la moralidad, la competencia y la reciprocidad de las relaciones. Una de las ventajas de este modelo es que permite distinguir el resultado conductual derivado de distintos tipos de amenaza. De este modo, se predice que las amenazas a la seguridad económica del endogrupo generarán miedo e ira, emociones que a su vez se espera que provoquen una respuesta agresiva para mantener esta seguridad. De igual forma, se predice que las amenazas a la imagen de competencia del endogrupo darán lugar a emociones de envidia e ira, que irán seguidas de conductas que reduzcan las habilidades del exogrupo o que reafirmen las del endogrupo.

2.2.3.- Teoría de la justificación del sistema

La teoría de la justificación del sistema (*system justification theory*; Jost y Banaji, 1994) aborda los procesos que favorecen que los miembros de los grupos dominantes y subordinados creen que la estructura jerárquica de la sociedad es legítima y justa. Concretamente, esta teoría propone que los estereotipos justifican los aspectos positivos de los grupos dominantes, los resultados negativos de los grupos subordinados, así como la explotación de los grupos subordinados por parte de los dominantes. Las amenazas al *statu quo* pueden dar lugar a una mayor aprobación de estos estereotipos, con la intención de defender y fortalecer el sistema.

Jost y Banaji (1994) proponen tres formas principales en que los estereotipos sirven como mecanismos de justificación: ego-justificación, justificación grupal y justificación del sistema. La función de *ego-justificación* sugiere que las personas utilizan los estereotipos y el prejuicio porque el desprecio de otras personas les permite, al menos en parte, sentirse mejor consigo mismas. Es decir, los estereotipos servirían para mantener la autoestima,

observándose que cuando ésta se ve amenazada se produce una mayor discriminación (ej., Fein y Spencer, 1997). La función de *justificación grupal* surge cuando los estereotipos se utilizan para racionalizar la discriminación ejercida contra los miembros del exogrupo y para aumentar la distintividad grupal positiva. Además, este mecanismo permite a las personas sentirse mejor consigo mismas y con los miembros de su grupo a través de los procesos de comparación intergrupal. La función de *justificación del sistema* se manifiesta cuando los estereotipos racionalizan el *statu quo*. De esta forma, los estereotipos permiten legitimizar distintas formas de discriminación institucional, como la esclavitud, la segregación, el capitalismo, el patriarcado, el sistema de castas o la exclusividad del matrimonio entre personas heterosexuales.

Considerándolo como un fenómeno psicosocial, la justificación del sistema da lugar a consecuencias severas en el mantenimiento de las relaciones intergrupales y principalmente en los miembros de los grupos subordinados (Jost y Hamilton, 2005). En primer lugar, dado que los miembros de los grupos subordinados también poseen cierta necesidad de justificar el sistema, estos pueden internalizar un sentimiento de inferioridad y suelen experimentar ambivalencia con respecto a su pertenencia grupal. En segundo lugar, el contenido de estereotipos específicos puede surgir para racionalizar divisiones específicas del trabajo y la distribución desigual de los roles sociales. En tercer lugar, la complementariedad de los estereotipos de los grupos dominantes y subordinados se considera justa, puesto que permite justificar el sistema completo. Por último, los estereotipos basados en la *esencia* son especialmente efectivos para satisfacer las necesidades de justificación del sistema, en la medida en que tales estereotipos consideran las diferencias intergrupales no sólo como reales, sino también como naturales y necesarias.

2.2.4.- Teoría de la dominancia social

La teoría de la dominancia social (*social dominance theory*; Pratto, 1996; Pratto, Sidanius, Stallworth y Malle, 1994; Sidanius, 1993a; Sidanius y Pratto, 1993) se propuso para

explicar la naturaleza dominante de las jerarquías de estatus y la existencia de los prejuicios. Esta teoría se focaliza tanto en factores individuales como estructurales que contribuyen a varias formas de opresión basada en los grupos. Todas las formas posibles de opresión (ej., racismo, etnocentrismo, clasismo, sexismo) se conceptualizan como casos específicos de una tendencia más general hacia la formación o mantenimiento de una jerarquía basada en los grupos (Sidanius, Pratto, van Laar y Levin, 2004). Estas jerarquías dan lugar a la existencia de grupos dominantes y grupos subordinados, donde los primeros disfrutan desproporcionalmente de una serie de privilegios sociales (ej., riqueza, poder y estatus), mientras que los segundos se ven afectados de manera desigual por aspectos como la pobreza, la estigmatización o el encarcelamiento (Sidanius, 1993a; Sidanius y Pratto, 1999).

A diferencia de otras teorías, entre las que se incluyen las revisadas previamente en este capítulo, la teoría de la dominancia social asume que los procesos que producen y mantienen la discriminación y el prejuicio deben entenderse a partir de múltiples niveles de análisis, incluyendo las ideologías y políticas culturales, las prácticas institucionales, las conductas discriminatorias de los individuos y las predisposiciones psicológicas de estos (ej., Pratto, 1999; Sidanius, 1993a; Sidanius y Pratto, 1999; Sidanius et al., 2004). Para conocer los procesos que estructuran las sociedades humanas, esta teoría utiliza un enfoque más general como resultado de la integración de los aspectos más relevantes de perspectivas anteriores, entre las que destacan: a) las teorías culturales de la ideología (Adorno et al., 1950; Johnson, 1994, citado en Pratto, Sidanius y Levin, 2006), b) la teoría del conflicto realista (ej., Sherif et al., 1961), c) la teoría del elitismo neoclásico (ej., Michels, 1911/1962, citado en Pratto et al., 2006; Mosca, 1896/1939, citado en Pratto et al., 2006; Pareto, 1901/1979, citado en Pratto et al., 2006), d) la teoría de la identidad social (ej., Tajfel y Turner, 1986), e) el Marxismo (Engels, 1884/1902, citado en Pratto et al., 2006; Marx y Engels, 1846, citado en Pratto et al., 2006), f) el análisis antropológico feminista de la familia y el trabajo (Collier, 1988, citado en Pratto et al., 2006; Sanday, 1981, citado en Pratto et al., 2006), y g) la psicología evolucionista (ej., Wilson y Daly, 1992, citado en Pratto et al., 2006).

La teoría de la dominancia social afirma que cada sociedad minimiza el conflicto grupal generando consensos sobre ideologías que promueven la superioridad de un grupo sobre los otros. Según esta teoría, la jerarquía social basada en los grupos es producida por los efectos globales de la discriminación ejercida a través de múltiples niveles, como las instituciones, los individuos y los procesos colaborativos intergrupales (Pratto et al., 2006; Stewart y Pratto, 2010). Esta aproximación teórica defiende que las decisiones y conductas individuales, el surgimiento de nuevas prácticas sociales y el funcionamiento de las instituciones están determinados por mitos legitimadores, que consisten en valores, actitudes, creencias, estereotipos e ideologías culturales apoyados consensualmente. Dentro de estos mitos legitimadores se distinguen dos tipos, aquellos que promueven las jerarquías y aquellos que las debilitan.

Los mitos legitimadores que favorecen las jerarquías proporcionan justificación moral e intelectual a la desigualdad y opresión basada en los grupos, siendo así las herramientas que legitiman la discriminación. Ejemplos de este tipo de mitos serían las múltiples formas de racismo, el sexismo, las creencias en un mundo justo, la meritocracia, el nacionalismo, el Confucianismo o las atribuciones internas de la pobreza, que, en general, minimizan los conflictos grupales indicando cómo los individuos e instituciones sociales podrían destinar aspectos de valor social positivo o negativo, como los trabajos, riqueza, seguridad, cargos públicos, tiempo en prisión, etc. Tales mitos han sido utilizados para sostener que la desigualdad es justa, legítima, natural o moral, y con frecuencia dan lugar a que los miembros de los grupos subordinados contribuyan en el mantenimiento de la opresión (Pratto et al., 2006). De hecho, para que surtan efecto y puedan promover y mantener la desigualdad grupal, estos mitos deben ser ampliamente aceptados por la sociedad, tanto por los grupos dominantes como por los subordinados. Los mitos que debilitan la jerarquía son aquellos que rechazan la dominancia y promueven una mayor igualdad social. Formarían parte de ellos las ideologías igualitarias que no dividen a las personas en categorías o grupos, encontrándose entre éstas las doctrinas políticas como la democracia social, el socialismo y el comunismo, las doctrinas religiosas como la opción preferencial por los pobres y otros aspectos igualitarios del Nuevo Testamento, o las doctrinas humanistas como los Derechos Humanos y el feminismo (Pratto et al., 2006). En consonancia con lo

anterior, si estas últimas ideologías fueran ampliamente compartidas, existiría una menor desigualdad grupal (Pratto et al., 1994).

De acuerdo con este enfoque teórico, las sociedades se dividen en tres sistemas cualitativamente diferentes de jerarquías basadas en los grupos. En el primer sistema, basado en la edad, las personas adultas tienen un poder social desproporcionado sobre los menores y personas jóvenes. En el segundo sistema, basado en el género, los hombres tienen mucho más poder social, político y militar que las mujeres (sistema patriarcal). El tercer sistema, basado en categorías arbitrarias, está formado por los grupos más salientes de una sociedad determinada o de un momento temporal concreto de dicha sociedad, por lo que su establecimiento es más flexible. En este sistema, los grupos se construyen a partir de aspectos arbitrarios como la raza, etnia, religión, nacionalidad, descendencia o clase, dando lugar a una distinción social relacionada con el poder. Estos grupos tienen un acceso diferencial a los aspectos con valor social positivo y negativo. Un ejemplo de distintas categorías arbitrarias puede recogerse de las medidas del gobierno del *apartheid*, el cual estableció cuatro categorías raciales basadas en la descendencia: “blancos” (*White*, descendientes de europeos), “negros” (*Black*, referido a los nativos del continente africano), “hindúes” (*Indian*, descendientes de hindúes) y “de color” (*Coloured*, descendientes de los esclavos llevados a Sudáfrica durante los siglos XVII-XVIII procedentes de otros países de África y del continente asiático, o descendientes mestizos de los grupos anteriores). Esta división a su vez reagrupaba a las tres últimas categorías raciales en otra, los “no-blancos” o “no-europeos”, quienes a su vez se denominaron entre sí “negros” durante la lucha por la liberación (Finchilescu y Tredoux, 2010).

La teoría de la dominancia social sostiene que, aunque los tres sistemas de jerarquías grupales comparten varias similitudes estructurales y funcionales, cada sistema es cualitativamente diferente. Esta postura se diferencia de la adoptada por los enfoques teóricos tradicionales en que estos examinan los distintos fenómenos discriminatorios (principalmente sexismo y racismo) dentro de un mismo marco conceptual y como manifestaciones diversas de un mismo fenómeno subyacente (Sidanius y Veniegas, 2000).

De esta forma, la teoría de la dominancia social puede resultar un enfoque más útil para el conocimiento de los mecanismos que subyacen a las diversas formas de discriminación.

La distinción establecida entre los tres sistemas jerárquicos se fundamenta en las siguientes características básicas: la flexibilidad, el nivel de violencia y el foco de la discriminación (Sidanius y Pratto, 1999; Sidanius y Veniegas, 2000). En cuanto a la *flexibilidad*, el sistema basado en las categorías arbitrarias sería especialmente flexible, pues depende de las distinciones grupales que son socialmente significativas y de la permeabilidad de los límites grupales. Por su parte, el sistema basado en el género sería el menos flexible, puesto que existe un amplio consenso al diferenciar a los grupos en función de este aspecto. Con respecto al *nivel de violencia*, es mucho mayor el ejercido entre el sistema de categorías arbitrarias, aunque también está presente en las jerarquías de la edad y el género, puesto que ambas igualmente se mantienen mediante la coerción y otras formas de violencia. De hecho, el sistema de las categorías arbitrarias es el único en el que se han encontrado casos de exterminación entre grupos de clanes, razas o etnias (Pratto et al., 2006). Además, a partir del análisis de diferentes fenómenos de violencia a gran escala, Pratto et al. (2006) señalan que la violencia ejercida en los sistemas de edad y género puede proceder de los conflictos engendrados en las categorías arbitrarias.

En relación al *foco de discriminación*, la teoría señala que, por definición, el sistema de edad se focaliza en el control de las personas adultas sobre las más jóvenes⁴, y el sistema de género se focaliza en el control de los hombres sobre las mujeres. Sin embargo, para explicar el foco de discriminación en los sistemas basados en categorías arbitrarias, la teoría de la dominancia social establece la denominada hipótesis del hombre subordinado objetivo (*subordinate male target hypothesis*, SMTH; Sidanius y Pratto, 1999; Sidanius y Veniegas, 2000). Según esta hipótesis, la discriminación basada en las categorías arbitrarias se focaliza más en exogrupos masculinos que en exogrupos femeninos. El razonamiento que subyace a dicha afirmación es que este tipo de discriminación consiste principalmente en una forma de competición intrasexual perpetrada por hombres y dirigida

⁴ El sistema basado en la edad no es lineal, dado que las personas ancianas no siempre dominan a las más jóvenes (Sidanius y Veniegas, 2000). Un ejemplo de lo anterior sería el fenómeno del edadismo (*ageism*; Butler, 1969), es decir, el prejuicio hacia las personas mayores.

hacia hombres. Con respecto a las mujeres, sugieren que tanto las que pertenecen al endogrupo como al exogrupo de la categoría arbitraria en cuestión, serán discriminadas principalmente por la pertenencia a su grupo de género (Sidanius y Veniegas, 2000)⁵.

Además, para comprender la funcionalidad única y el papel diferencial que poseen el sistema basado en el género y el basado en las categorías arbitrarias en la construcción y mantenimiento de las jerarquías sociales, Sidanius y Veniegas (2000) señalan los principales aspectos en que se distinguen ambos sistemas. En primer lugar, a diferencia de los sistemas de categorías arbitrarias, el sistema basado en el género se caracteriza por la *codependencia inherente entre hombres y mujeres*, lo cual limita la severidad del conflicto entre ambos en comparación con la que se puede alcanzar entre las categorías arbitrarias. Esta codependencia de los grupos de género da lugar a las dos distinciones siguientes. Así, en segundo lugar, ambos sistemas se diferencian en la *naturaleza y profundidad del apego afectivo-sexual* entre los grupos dominantes y subordinados. Concretamente, el contacto afectivo-sexual entre mujeres y hombres es más positivo que entre los grupos derivados de los sistemas de categorías arbitrarias. La tercera distinción, ya comentada anteriormente, hace referencia a que en los sistemas basados en categorías arbitrarias se encuentran *niveles de violencia y opresión* mucho mayores, en comparación con los manifestados en el sistema basado en el género. De esta forma, a pesar de los altos índices de violencia contra las mujeres, sería improbable esperar que se pretenda exterminar a algún grupo de género, mientras que se pueden identificar numerosos genocidios entre los grupos basados en categorías arbitrarias en diferentes momentos históricos (ej., religión judía, etnias hutu y tutsi en Ruanda).

Las dos últimas distinciones se relacionan con aspectos transculturales y transituacionales. De esta forma, la cuarta característica diferenciadora entre ambos sistemas se fundamenta en la *flexibilidad, inconsistencia, sensibilidad situacional y contextual* utilizada para construir y definir a los grupos sociales de los sistemas basados en categorías arbitrarias.

⁵ De esta forma, la perspectiva de la dominancia social no apoya la hipótesis del doble riesgo (*double jeopardy hypothesis*), tal y como indican Sidanius y Veniegas (2000). Según esta hipótesis, a modo de ejemplo, una mujer magrebí en nuestro país sufrirá una doble discriminación, una basada en su grupo de género y otra basada en su grupo étnico.

Las características salientes que distinguen a estos grupos pueden ser definidas de formas muy diversas en función de las circunstancias históricas y socio-políticas específicas, e incluso del contexto situacional y cultural. El concepto raza y la variedad en la clasificación de los individuos dentro de categorías raciales constituyen el ejemplo más clarificador de este fenómeno. En contraposición con lo anterior, las categorías masculina y femenina se definen y construyen con un mayor grado de acuerdo entre diferentes culturas. La quinta y última distinción se encuentra en que el *sistema basado en el género parece ser una constante* a lo largo de todas las culturas y momentos históricos, mientras que los sistemas basados en categorías arbitrarias se encuentran en todas las sociedades que producen excedentes económicos, pero raramente en sociedades cazadoras-recolectoras. En relación al sistema de género, se observa que aunque el grado de patriarcado puede variar de unas sociedades a otras, esta jerarquía social es prácticamente universal, no encontrándose hasta ahora sociedades que puedan considerarse estrictamente matriarcales⁶. En cuanto a las categorías arbitrarias, las sociedades cazadoras-recolectoras no producen excedentes económicos estables dadas sus características (ej., nomadismo, poca especialización de los roles sociales), considerándose ésta la principal razón que explica la ausencia de jerarquías sociales basadas en categorías arbitrarias en estas culturas.

Continuando con el sistema basado en el género, dada su importancia en este trabajo, seguidamente se recoge la relación que la teoría de la dominancia social establece entre este sistema y el poder. Puesto que no se conoce ninguna sociedad donde las mujeres sean el grupo dominante y los hombres el grupo subordinado (ej., Carranza Aguilar, 2006), el poder se considera un aspecto crucial para entender la desigualdad entre los géneros. La teoría de la dominancia social concibe la desigualdad existente entre mujeres y hombres como un rasgo característico de las sociedades basadas en la dominación grupal, al igual que las desigualdades derivadas de la categorización arbitraria (raza, estatus, etnia, etc.). Desde esta teoría se afirma que para comprender la desigualdad entre los grupos de género

⁶ La existencia de un matriarcado primitivo ha sido debatida desde mediados del siglo XIX, en parte debido a la confusión entre este término y el de matrilinealidad. Por matrilinealidad se entiende la asignación de la descendencia a la familia o linaje de la madre (Juliano, 2001), y aunque favorece el estatus de las mujeres, no implica que éstas posean el poder. Hasta ahora no se ha podido demostrar la existencia de este sistema de organización socio-política (Carranza Aguilar, 2006).

es necesario analizar la dinámica entre las cuatro bases de poder que se explican a continuación (Pratto y Pitpitan, 2010; Pratto y Walker, 2004).

- **Fuerza:** una forma en que la desigualdad entre los grupos de género se manifiesta es mediante el uso de la violencia tanto física como psicológica. Ésta es ejercida, sobre todo en sus dimensiones más extremas, principalmente por los hombres. En consecuencia, las mujeres pueden ser víctimas de agresiones físicas, violaciones, acoso sexual o emocional, etc. El uso de esta violencia constituye un intento de conseguir el poder que prescriben las creencias sexistas. Dentro de una relación de pareja heterosexual, este aspecto no sólo es importante por la ocurrencia de la violencia en sí, sino porque las mujeres pueden sentirse amenazadas por saber que su pareja puede ejercer violencia contra ellas. Esto da lugar a que los hombres adquieran más poder sobre las mujeres en este tipo de relaciones.
- **Control de los recursos:** los hombres, en comparación con las mujeres, ejercen un mayor control sobre los recursos. Lo anterior puede desprenderse de fenómenos como el techo de cristal, donde las mujeres encuentran importantes dificultades para alcanzar puestos de liderazgo, y de la discriminación salarial, entendida como la menor remuneración de las mujeres en comparación con los hombres ocupando un mismo puesto.
- **Obligaciones sociales:** el matrimonio y el cuidado de la descendencia en parejas heterosexuales tradicionalmente ha dado lugar a una división de las obligaciones asignadas a cada género, donde las mujeres en mayor medida se ocupan de cuidar a los demás y los hombres de adquirir los recursos necesarios para la subsistencia. Aunque esta división asimétrica de las obligaciones pudiera resultar complementaria, no da lugar a un reparto equitativo del poder. Por ejemplo, las obligaciones de las mujeres les impiden ejercer control sobre los recursos, favoreciendo así la asimetría de poder en otras dimensiones. Además, la incorporación de la mujer al mundo laboral no conlleva la incorporación del

hombre a las tareas del hogar y del cuidado de los demás en la misma proporción, suponiendo esta desigualdad una sobrecarga para la mujer.

- Ideologías consensuadas: en relación al género, los estereotipos de género se consideran las ideologías consensuadas más obvias. Estos estereotipos legitiman y originan las diferencias entre mujeres y hombres en cuanto al poder, ya que implican una asignación diferencial de ocupaciones y conductas. En este contexto, también se consideran importantes las ideologías sobre la sexualidad y el aspecto de las mujeres, dado que favorecen que sean consideradas como objetos sexuales.

La relación dinámica que mantienen estas bases de poder permite que al aumentar el poder en una de ellas se incremente también el poder en otra. Utilizando como ejemplo la base de poder que constituyen las ideologías consensuadas, puede observarse cómo diferentes ideologías confieren más poder en las otras dimensiones. Así, los mitos sobre la violación culpabilizan a las mujeres pero no a los hombres, aumentando de esta forma el poder en la dimensión de la fuerza. Los estereotipos de género confieren a los hombres ocupaciones mejor pagadas, lo cual les permite alcanzar un mayor poder en la dimensión del control de los recursos. Por último, estos estereotipos atribuyen a las mujeres el rol de cuidadoras, facilitando que los hombres adquieran más poder en la dimensión de obligaciones sociales (Pratto y Walker, 2004).

Para eliminar estas diferencias de poder y aumentar la igualdad social entre los grupos de género, es necesario: a) cambiar los mitos que legitiman esta jerarquía grupal, b) reducir la discriminación institucional hacia las mujeres, c) restringir la violencia masculina, y d) favorecer que las mujeres dispongan de recursos de manera independiente, sin que estos provengan únicamente de sus relaciones sentimentales con hombres (Pratto et al., 2006).

Debido a la importancia que supone la existencia de ideologías que legitiman el surgimiento y mantenimiento de las jerarquías sociales, los teóricos de la dominancia social proponen la *orientación a la dominancia social* como la variable que podría explicar la aceptación o rechazo de tales ideologías. Esta variable será analizada en profundidad en

los siguientes apartados. Partiendo de su conceptualización, se recogen los orígenes de esta variable y su relación con el prejuicio y diferentes mitos legitimadores, prestando especial atención a su relación con el género.

2.2.4.1.- CONCEPTUALIZACIÓN DE LA ORIENTACIÓN A LA DOMINANCIA SOCIAL

La teoría de la dominancia social también explora los factores que pueden contribuir a la aceptación o rechazo de las ideologías que promueven o debilitan la desigualdad grupal. Es por ello que proponen la orientación a la dominancia social (SDO por sus siglas en inglés, *Social Dominance Orientation*) como una variable individual que expresa una orientación general hacia las relaciones entre grupos dominantes y subordinados. De esta forma, la SDO se define como el deseo por la desigualdad y por la dominancia basada en los grupos, independientemente de que éstas impliquen dominación o subordinación endogrupal (Sidanius, Levin, Federico y Pratto, 2001)⁷. El nivel de SDO, por tanto, reflejará el grado de aceptación o rechazo de determinadas ideologías relevantes para las relaciones grupales, repercutiendo en el apoyo ofrecido a diferentes políticas sociales (ej., políticas de inmigración restrictivas o programas de acción afirmativa). En general, se predice que las personas con mayor SDO apoyarán más los mitos legitimadores que favorecen las jerarquías, mientras que las personas con menor SDO rechazarán estos y apoyarán en mayor medida los mitos que traten de debilitarlas (Figura 3). Esta diferencia en el nivel de SDO se puede manifestar, por ejemplo, en el tipo de roles sociales que se adoptan (Pratto et al., 1994; Sidanius, 2010), de manera que será más probable que quienes poseen niveles más altos de SDO ocupen puestos de trabajo o pertenezcan a instituciones que mantengan o incrementen las jerarquías (ej., ejército), mientras que las personas con niveles más bajos de SDO adoptarán roles sociales que promuevan la igualdad social, y con ella el debilitamiento de las jerarquías (ej., voluntariado).

⁷ Anteriormente, la SDO había sido definida como el grado con el que las personas desean la dominancia del endogrupo sobre los exogrupos (Pratto et al., 1994). La reconceptualización aportada por Sidanius et al. (2001) tiene en cuenta que los miembros de grupos desfavorecidos también pueden apoyar la existencia de jerarquías, aunque éstas impliquen el mantenimiento de su situación subordinada.

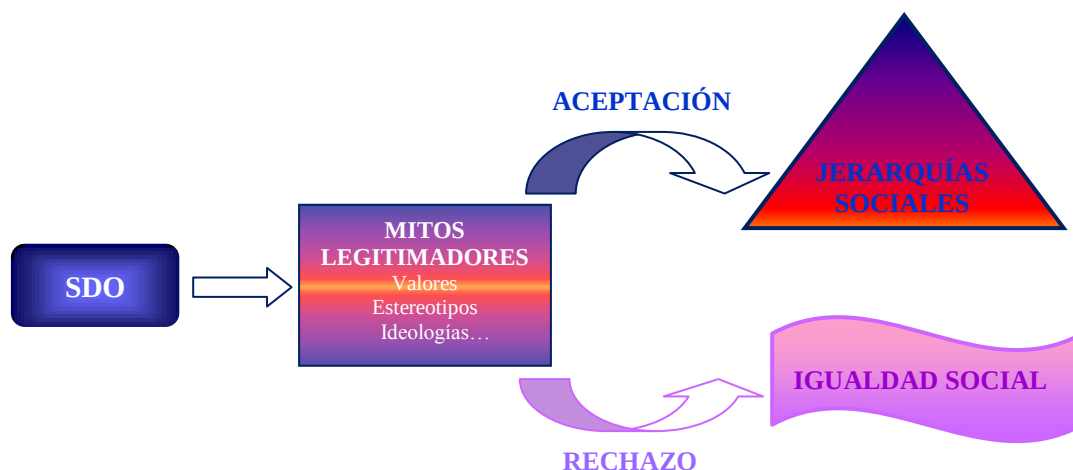


Figura 3. Esquema de la influencia de la SDO en la aceptación o rechazo de los mitos legitimadores.

Para evaluar la tendencia a este tipo de dominancia se elaboró la escala de dominancia social (Pratto et al., 1994), medida que ha sido validada en muestras españolas (Montes-Berges y Silván-Ferrero, 2003). Esta escala está formada por 16 ítems, la mitad de los cuales están formulados en sentido contrario. Los estudios realizados sobre su dimensionalidad han dado lugar a resultados no concluyentes, mostrándose en algunos de ellos el apoyo hacia una estructura unidimensional y en otros hacia una estructura de dos y hasta tres factores. Sidanius y Pratto (1999) hallaron dos factores en muestras de estudiantes israelíes y americanos: *igualitarismo basado en los grupos* y *dominancia basada en los grupos*. Debido a la alta correlación entre ambos y a su similitud conceptual, los autores concluyeron que la escala es unidimensional. Por su parte, Jost y Thompson (2000) también hallaron dos factores que denominaron *oposición a la igualdad* y *dominancia basada en los grupos* o *dominancia grupal*, afirmando que esta escala ofrece una estructura de dos factores. La existencia de estos factores también se ha encontrado en otros estudios (ej., Silván-Ferrero y Bustillos, 2007). Recientemente, Li, Wang, Shi y Shi (2006) han señalado que las estructuras anteriores pueden ser adecuadas para evaluar el nivel de dominancia social en sociedades pluralistas como Estados Unidos, Australia o Suiza, pero que no lo son para mostrar características distintivas de sociedades con

sistemas tradicionales de castas o clanes, como la India o China. Utilizando muestras de estudiantes y personas adultas trabajadoras, Li et al. (2006) encontraron un tercer factor, que denominaron *apoyo a la exclusión*, el cual añaden a los señalados por Jost y Thompson (2000). Este factor recoge la preferencia por restringir el ascenso social del grupo subordinado. Los autores muestran así evidencia de una estructura de tres factores de esta escala en China, que justifican por el sistema de clanes patriarcales existente en su sociedad pero ausente en las que han sido anteriormente evaluadas.

Aunque la sociedad de manera global debe aceptar los mitos legitimadores para que estos surtan efecto, se espera que los miembros de los grupos dominantes muestren un mayor nivel de SDO que los miembros de grupos subordinados. Este fenómeno se conoce como *asimetría ideológica* (Sidanius y Pratto, 1999), y se explica por la mayor compatibilidad esperada en los miembros de los grupos dominantes entre los procesos psicológicos, creencias, actitudes y conductas que facilitan la dominancia grupal, dado que los sistemas de jerarquías grupales les benefician en mayor medida. La asimetría ideológica es uno de los principales tipos de *asimetría conductual*; esta última es una consecuencia del consenso social sobre las ideologías legitimadoras, y da lugar a que los miembros de los grupos más poderosos tiendan a comportarse según sus propios intereses en mayor medida que los miembros de los grupos menos poderosos (Sidanius y Pratto, 1999). Otros tipos de asimetría conductual son el sesgo endogrupal asimétrico (ej., favoritismo endogrupal o exogrupal) y la auto-debilitación (ej., actuar de acuerdo a los estereotipos del grupo al que se pertenece; Pratto et al., 2006).

Siguiendo las argumentaciones de la teoría de la dominancia social, la asimetría ideológica también se manifestará entre los grupos de género, prediciéndose que los hombres mostrarán un mayor nivel de SDO que las mujeres (Levin, 2004; Sidanius, Levin, Liu y Pratto, 2000; Sidanius y Pratto, 1999; Sidanius, Pratto y Bobo, 1994; Sidanius, Sinclair y Pratto, 2006). La diferencia de género en los niveles de SDO, conocida como la *hipótesis de la invarianza*, es uno de los hallazgos más consistentes de esta teoría, y muestra un carácter más fijo e independiente del contexto en comparación al sistema jerárquico basado

en las categorías arbitrarias. Posteriormente, se analizará en mayor profundidad la relación entre el género y la SDO propuesta por dicha hipótesis.

2.2.4.2.- ORÍGENES DE LA SDO

Los teóricos de la dominancia social proponen que el origen de las diferencias individuales observadas en los niveles de SDO está influido, al menos, por cinco aspectos principales (Pratto et al., 2006).

1) Posición grupal: se espera que los miembros de las categorías arbitrarias dominantes posean niveles mayores de SDO que los miembros de los grupos subordinados, debido a que los primeros prefieren mantener el acceso privilegiado a los recursos sociales y económicos que les proporciona su posición dominante.

2) Contexto social: la evidencia empírica refleja que la SDO es una orientación general que predice el prejuicio contra diferentes grupos y en diferentes contextos intergrupales, no sólo en los que se activan en una situación determinada. No obstante, la SDO también es sensible a claves activadas situacionalmente que hacen que algunas distinciones basadas en los grupos sean más salientes que otras (ej., Levin, 1996). Por lo tanto, la SDO es útil tanto para medir la preferencia de los individuos por las jerarquías como para evaluar la saliencia de una jerarquía en un contexto social. Es importante destacar que el contexto social ejerce una mayor influencia sobre las jerarquías basadas en categorías arbitrarias.

3) Diferencias individuales estables en temperamento y personalidad: como se señalará posteriormente, la SDO se relaciona con diferentes variables de personalidad, por lo que el nivel de SDO puede estar influido por la personalidad y el temperamento de un individuo. No obstante, los autores señalan que considerar una característica como un reflejo parcial de la personalidad o del temperamento no implica una invarianza situacional. Concretamente, aunque los niveles absolutos de SDO puedan variar en función

de las influencias situacionales, tal y como se reflejó en el punto anterior, se espera que las personas con niveles relativos mayores de SDO en una situación muestren también estos mismos niveles en otra situación. En esta línea, la evidencia empírica apoya una relativa estabilidad situacional y temporal del nivel de SDO (ej., Levin, 1996).

4) Género: la teoría predice que los hombres tendrán niveles significativamente mayores de SDO que las mujeres, indicando que esta diferencia de género existirá mientras se mantengan exactamente las mismas condiciones (*"all else being equal"*; Pratto et al., 2006, p. 294). En contraposición con las diferencias en los niveles de SDO entre los grupos de categorías arbitrarias, que se postulan ser completamente dependientes del contexto, con respecto a la diferencia de género en SDO se afirma que, en caso de que dependa del contexto, dicha dependencia será considerablemente menor.

5) Socialización: se espera que el nivel de SDO también se vea influido por diferentes experiencias de socialización y sucesos vitales, aunque éstas aún no han sido estudiadas en profundidad. Algunas de las experiencias que podrían afectar a la SDO serían la socialización dentro de doctrinas específicas, la exposición a sucesos vitales traumáticos, las experiencias multiculturales, la observación de la competencia de los miembros de los grupos desfavorecidos y la educación. Por ejemplo, Duckitt (2001) propuso que una socialización con ausencia de afecto podría dar lugar a la SDO.

2.2.4.3.- RELACIÓN DE LA SDO CON EL PREJUICIO, MITOS LEGITIMADORES Y OTRAS VARIABLES

Teniendo en cuenta que un mayor nivel de SDO implica una preferencia por la desigualdad y una mayor aceptación de las ideologías que favorecen las jerarquías sociales, es de esperar que esta variable se relacione con diferentes formas de prejuicio, así como con mitos legitimadores y prácticas sociales que refuercen la desigualdad. Por un lado, diferentes estudios muestran que la SDO se relaciona con el sexismo (Bates y Heaven, 2001; Castillo-Mayén, 2008; Heaven, 1999; Lippa y Arad, 1999; Montes-Berges y Silván-

Ferrero, 2003, 2004; Montilla y Castillo-Mayén, 2010; Pratto et al., 2000; Russell y Trigg, 2004), las creencias patriarcales y los pensamientos distorsionados sobre las mujeres y la violencia (Montilla y Castillo-Mayén, 2010), así como con el prejuicio étnico hacia un amplio número de grupos minoritarios procedentes de diversos países y culturas (Duriez y van Hiel, 2002; Heaven y Quintin, 2003; Levin, 2004; Pratto et al., 2000; Pratto et al., 1994; Sidanius y Pratto, 1999). La SDO también se relaciona con el prejuicio hacia otros grupos tradicionalmente discriminados, como el de las personas homosexuales (Davies, 2004; McFarland y Adelson, 1996; Whitley, 2001; Whitley y Ægisdottir, 2000), inmigrantes (Esses, Dovidio, Jackson, y Armstrong, 2001; Martínez, Paterna, Rosa y Angosto, 2000; Pratto y Lemieux, 2001) y discapacitadas mentales (Claesson, Sonnander y Ekehammar, 2000; Ekehammar, Akrami, Gylje y Zakrisson, 2004). Además, los niveles de SDO evaluados en un momento temporal han sido capaces de predecir el prejuicio étnico expresado cuatro años más tarde (Kteily, Sidanius y Levin, en prensa).

Por otro lado, numerosas investigaciones también muestran que la SDO se relaciona positivamente con un amplio número de políticas e ideologías que refuerzan la existencia de jerarquías, como son los mitos sobre la violación (ej., culpabilización de las víctimas), el nacionalismo, patriotismo, meritocracia, elitismo cultural, pena de muerte y tortura, suspensión de las libertades civiles, oposición hacia la extensión de derechos civiles y económicos a las mujeres y homosexuales (ej., Pratto et al., 1994; Sidanius y Pratto, 1999), e individualismo (Castillo-Mayén, 2008; Montes-Berges y Castillo-Mayén, 2004a). En consonancia con lo anterior, estudios más recientes apoyan tales resultados mostrando que la SDO mantiene una relación positiva con las políticas conservadoras (ej., Montes-Berges y Silván Ferrero, 2003, 2004; von Collani y Grumm, 2009), y con el apoyo a la restricción de los derechos humanos y las libertades civiles (Crowson, 2009), así como una relación negativa con el apoyo hacia acciones sociales igualitarias (Pratto et al., 1994), medidas de acción afirmativa (Montes-Berges y Silván-Ferrero, 2003), el igualitarismo (Castillo-Mayén, 2008; Montes-Berges y Castillo-Mayén, 2004b), la preocupación por los demás, la empatía y el altruismo (Montilla, Aranda y Montes-Berges, 2009a, 2009b; Pratto et al., 1994). Otros estudios muestran que la SDO ha resultado ser un importante predictor de

actitudes socio-políticas, incluso cuando se controlan predictores potenciales como el autoritarismo (Altemeyer, 1998; McFarland y Adelson, 1996).

Con respecto a los factores de personalidad, se ha encontrado que la SDO se relaciona positivamente con la agresividad, el rencor, la frialdad y la dureza, mientras que mantiene una relación negativa con la apertura y la amabilidad (ej., Altemeyer, 1998; Duckitt, Wagner, du Plessis y Birum, 2002; Ekehammar et al., 2004; Heaven y Bucci, 2001; Lippa y Arad, 1999; Pratto et al., 1994). Además, muestra una relación positiva tanto con la dominancia personal como con la dominancia interpersonal (Montes-Berges y Rodríguez-García, 2006). Sin embargo, no ha mostrado relación con la inteligencia emocional (Montes-Berges y Augusto-Landa, 2006).

En último lugar, es importante señalar que esta evidencia correlacional ha sido apoyada por distintos estudios experimentales. Así, los experimentos de grupo mínimo ponen de manifiesto que las personas con menores niveles de SDO utilizan la estrategia de máxima ganancia conjunta (aquella en la que ambos grupos consiguen una ganancia mayor). Además, cuando se incrementa la saliencia de los límites grupales, las personas con mayores niveles de SDO utilizan la estrategia de máxima ganancia endogrupal (la que proporciona una mayor ganancia al endogrupo; Pratto, 1999). Otros estudios experimentales muestran, por ejemplo, la interacción del nivel de SDO con la percepción de culpabilidad y severidad de la pena en función de la raza del acusado (Kemmelmeyer, 2005) y la predicción de conductas discriminatorias en el ámbito laboral (Aranda y Castillo-Mayén, 2010; Michinov, Dambrun, Guimond y Méot, 2005; Umphress, Simmons, Boswell y Triana, 2008). También se ha observado la infravaloración o sobrevaloración del propio trabajo tras hacer saliente la identidad étnica en función de los niveles de SDO (Cheung y Hardin, 2010) o el aumento de SDO ante la amenaza intergrupar en función del estatus y la identificación endogrupal (Rios-Morrison, Fast e Ybarra, 2009).

La relación que mantienen el género y la SDO es de especial relevancia para esta investigación, por lo que este aspecto se analizará en mayor profundidad en el siguiente apartado.

2.2.4.4.- GÉNERO Y SDO

La jerarquía social basada en el género se fundamenta en la obligación asimétrica de mujeres y hombres en cuanto a la realización de actividades que toda sociedad necesita, como las labores domésticas y el cuidado de menores y personas enfermas, que se organizan dentro de la familia (Pratto et al., 2006). En diferentes culturas se puede observar el rol diferencial que ocupan las personas según su género en las jerarquías basadas en los grupos. Mientras que los hombres predominan en la ocupación de cargos y la participación en instituciones que refuerzan las jerarquías (como la policía, ejército, justicia y negocios), las mujeres prevalecen en la ocupación de roles que las debilitan (como la docencia, trabajo social o voluntariado; Pratto y Walker, 2004). Según los autores de la dominancia social, esta diversidad en la ocupación de roles es debida tanto a la discriminación institucional en el trabajo, que es legitimada por los estereotipos de género, como a las diferencias psicológicas de género, que llevan a mujeres y hombres a elegir diferencialmente ocupaciones que debilitan o refuerzan las jerarquías (ej., Pratto, Stallworth, Sidanius y Siers, 1997). Por término medio, hombres y mujeres poseen actitudes políticas y sociales diferentes (ej., Sidanius y Pratto, 1999). En general, las mujeres apoyan la igualdad social y las políticas que protegen a las personas desfavorecidas, muestran su conformidad con los cambios políticos progresistas, son menos xenófobas y suelen oponerse a las guerras. En contraposición, los hombres suelen apoyar en mayor medida la desigualdad grupal generalizada (ej., Ekehammar y Sidanius, 1982; Heaven, 1999; Pratto et al., 1994).

De manera consistente con la hipótesis de la invarianza, se espera que los hombres muestren niveles mayores de SDO que las mujeres (Pratto et al., 1994; Sidanius y Pratto, 1999; Sidanius et al., 1994; Sidanius et al., 2006). La hipótesis de la invarianza ha sido corroborada en numerosos estudios (Caricati, 2007; Castillo-Mayén, 2010; Castillo-Mayén y Montes-Berges, 2009a, 2009b; Heaven y Bucci, 2001; Levin, 2004; Montes-Berges y Silván-Ferrero, 2003; Morales-Marente, 2007; Sidanius et al., 2000; Sidanius y Pratto, 1999; Sidanius et al., 1994; Sidanius et al., 2006; Silván-Ferrero y Bustillos, 2007; Snellman, Ekehammar y Akrami, 2009; Zakrisson, 2008), aunque existen algunos

ejemplos donde la diferencia esperada en el nivel de SDO según el género no se encuentra (Aranda, Montes-Berges y Castillo-Mayén, 2010; Dambrun, Guimond y Duarte, 2002; Montes-Berges y Silván-Ferrero, 2004; Montilla y Castillo-Mayén, 2010; Umphress et al., 2008). La explicación de esta hipótesis constituye uno de los puntos más controvertidos dentro de la teoría de la dominancia social. Seguidamente, se revisará el estado actual de la cuestión en esta polémica, reuniendo las principales críticas realizadas y las argumentaciones de los teóricos de la dominancia social.

Para tratar de responder a este objetivo, es importante comenzar señalando que según la teoría de la dominancia social, la hipótesis de la invarianza posee dos requisitos críticos que han de tenerse en cuenta cuando se pretenda poner a prueba (Pratto et al., 2006). El primero de ellos alude a que esta hipótesis se mantendrá siempre y cuando el resto de factores se mantenga igual. Esto implica que es preciso controlar otras variables que se correlacionen con la SDO o al menos no confundirlas con el género (ej., ocupación de roles sociales), debiendo comparar a ambos grupos de género bajo las mismas condiciones. El segundo requisito se refiere a las diferencias principales observadas en los niveles de SDO entre las categorías arbitrarias y el género. Mientras que se asume que las diferencias entre dos categorías arbitrarias son completamente dependientes del contexto (ej., Levin, 1996), se mantiene que los factores contextuales que pudieran afectar a la diferencia de género en los niveles de SDO (ej., saliencia del género) no podrán eliminar completamente esta diferencia. Lo anterior implica que aunque las condiciones pudieran afectar al tamaño de la diferencia entre los grupos de género en los niveles de SDO, las mujeres no tendrían mayor SDO que los hombres mientras que el resto de condiciones permanezca inalterable (Pratto et al., 2006). No obstante, el estudio de Huang y Liu (2005) mostró que cuando el género se hacía saliente, la diferencia de género en los niveles de SDO se mantenía, pero cuando se hacía saliente una categoría arbitraria (grupo demográfico), esta diferencia no era significativa, mostrando ambos grupos de género un nivel muy similar de SDO.

Con respecto a los orígenes de la hipótesis de la invarianza, la teoría de la dominancia social considera que esta diferencia de género en los niveles de SDO está parcialmente determinada por las estrategias reproductivas de ambos géneros (Pratto et al., 2006;

Sidanius y Pratto, 1999). Entre estas estrategias se encuentran la mayor implicación de las mujeres en la reproducción o el intento de controlar la sexualidad de las mujeres por parte de los hombres. Tales estrategias dan lugar a un beneficio reproductivo que favorece a los hombres, lo que se considera una de las razones principales para explicar la tendencia aparentemente universal de que los hombres muestren un mayor nivel de SDO (Pratto et al., 2006). No obstante, los autores subrayan que esta interpretación evolutiva no debe asumirse en un sentido determinista. Es decir, a pesar del apoyo empírico recibido, la diferencia en el nivel de SDO según el género debe entenderse como el resultado de las complejas interacciones entre genotipos y entornos sociales y culturales (Pratto et al., 2006; Sidanius et al., 1994; Sidanius et al., 2004). El estudio de Pratto y Hegarty (2000) apoya la idea de que el uso de tales estrategias reproductivas consideradas adaptativas no puede entenderse únicamente desde un punto de vista biológico. De hecho, las estrategias reproductivas que analizaron fueron utilizadas por aquellas personas que presentaban una mayor disposición al mantenimiento de las jerarquías grupales, pero no por quienes presentaban una menor SDO. Concretamente, se observó que la SDO se relacionaba en los hombres con la expectativa de tener relaciones extramaritales, la resistencia a cuidar hijos que no son suyos y con los celos sexuales. En las mujeres, la SDO se relacionó con la preferencia por una pareja de alto estatus y de mayores ingresos económicos. De esta forma, tales estrategias parecen ser utilizadas en mayor medida por las personas que prefieren las relaciones jerárquicas, pero no por quienes apoyan la igualdad social.

Las principales críticas a la hipótesis de la invarianza se sitúan en torno al origen de la diferencia en el nivel de SDO según el género. De esta forma, contrariamente a la teoría de la dominancia social, se argumenta que esta diferencia podría estar sujeta a las mismas contingencias situacionales que las diferencias halladas entre los grupos de categorías arbitrarias. Sin embargo, diversos estudios han mostrado la existencia de esta relación entre el género y la SDO teniendo en cuenta distintos factores situacionales y contextuales. Por ejemplo, Sidanius et al. (1994) encontraron que los hombres mostraban niveles medios de SDO mayores que las mujeres, y que esta diferencia de género no era moderada por ninguno de los factores estudiados (edad, afiliación política o religiosa, actitudes sobre el aborto, origen cultural, etnia, nivel educativo y de ingresos, y actitudes raciales). De

manera similar, Sidanius y Pratto (1999) encontraron que la diferencia de género en SDO observada en quienes ejercían roles sociales que refuerzan las jerarquías era prácticamente la misma que la diferencia hallada entre quienes ocupaban roles sociales asociados con el debilitamiento de las jerarquías. Además, el estudio longitudinal de Sidanius et al. (2006) con estudiantes universitarios, muestra que la diferencia de género en SDO se mantenía a lo largo de los diferentes cursos académicos y que no estaba modulada por el tipo de estudios, es decir, los que refuerzan o debilitan las jerarquías. Concretamente, la diferencia de género en SDO mostró la misma magnitud entre los estudiantes, independientemente del tipo de estudios y a pesar de la tendencia general de la SDO a disminuir conforme aumenta el tiempo de exposición al ámbito universitario⁸.

Otro conjunto de resultados y asunciones teóricas ofrecen explicaciones alternativas al origen de esta diferencia de género. Por un lado, algunos autores sostienen que es debida al poder y estatus que los grupos de género poseen de forma diferencial (ej., Eagly, Diekmann, Johannesen-Schmidt y Koenig, 2004; Ward, 1995), lo que implicaría que tales diferencias se deberían ver reducidas cuando existiera una mayor igualdad entre estos grupos. Los teóricos de la dominancia social responden a esta crítica basándose en estudios realizados en países con características socioculturales diversas. Sidanius et al. (2000) llevaron a cabo un estudio con más de 7000 participantes procedentes de seis países (Estados Unidos, Rusia, Israel, Palestina, China y Nueva Zelanda), donde se muestra que las diferencias en el nivel de SDO entre los grupos de categorías arbitrarias cambiaron sistemáticamente en función del intervalo de estatus y poder entre estos grupos en cada país, mientras que las diferencias de género se mantuvieron estables. El estudio de Levin (2004) arroja resultados similares con muestras procedentes de Estados Unidos, Israel e Irlanda del Norte.

Por otro lado, otros autores proponen que las diferencias de género en SDO pueden explicarse a partir de la identidad social basada en el género (ej., Dambrun, Duarte y Guimond, 2004; Wilson y Liu, 2003). En el estudio 2 de Wilson y Liu (2003) se midió la identificación grupal con el género a través de una escala construida por los autores, en la

⁸ Esta tendencia de la SDO ha sido hallada en algunos estudios realizados en Estados Unidos (Sidanius et al, 1994; Sidanius, Pratto y Bobo, 1996). No obstante, hasta la fecha, no se conocen datos que muestren esta misma tendencia en nuestro país.

que los participantes indicaban si se sentían más identificados con las mujeres o con los hombres en cinco áreas. Estas áreas incluían las actitudes, prioridades, amistad, experiencias e identificación grupal de género en general. Los resultados mostraron que una mayor identificación con el grupo de género masculino se asociaba con una mayor puntuación en SDO tanto en hombres como en mujeres. Estos resultados fueron interpretados por los autores como una prueba del efecto mediador de la identidad grupal de género en la relación entre género y SDO. Por su parte, Dambrun et al. (2004) distinguen entre la identificación grupal con el género, entendida como la extensión con la que mujeres y hombres se identifican con su grupo de género, y la identificación⁹ de género, entendida como la extensión con que ambos géneros se identifican tanto con su grupo de género como con el exogrupo de género. Para evaluar esta variable, Dambrun et al. (2004) pidieron a los participantes que indicasen en qué medida les gustaría ser miembros del grupo masculino y del grupo femenino, así como la cantidad de aspectos en común que compartían tanto con los hombres como con las mujeres. Los autores encontraron, según lo esperado, que los hombres mostraban una mayor SDO que las mujeres, y que tanto hombres como mujeres se identificaban en mayor medida con su grupo de género correspondiente. Además, mediante un análisis de ecuaciones estructurales, los autores comprobaron que la identificación con el grupo de género mediaba el efecto del género sobre la SDO. Este resultado es congruente con las predicciones realizadas a partir de la teoría de la identidad social, pero no de la teoría de la dominancia social. El modelo basado en la teoría de la dominancia social predice que la SDO media el efecto del género sobre la identificación de género, lo cual no fue apoyado por este estudio. La interpretación de los resultados fue que no importaba tanto la pertenencia al grupo de género como la fuerza de su identificación, de manera que cuanto más se identifican las personas con el grupo dominante (hombres), más se favorece la dominancia basada en los grupos, ocurriendo lo contrario si las personas se identifican con el grupo subordinado (mujeres).

⁹ Utilizamos el término *identificación de género* respetando la traducción del texto original (*gender identification*), aunque en este trabajo se utilizará el término *identidad de género* por ser el más empleado en nuestro idioma.

Los estudios de Foels y Pappas (2004) y de Schmitt y Wirth (2009) también analizan el papel de la identidad de género pero utilizando el Inventario de Roles Sexuales de Bem (BSRI; Bem, 1974), el cual mide la asignación de características masculinas y femeninas estereotípicas. En el estudio de Foels y Pappas (2004) se tuvieron en cuenta los dos factores de la escala de SDO que propusieron Jost y Thompson (2000). Concretamente, los autores encontraron que las características masculinas mediaban parcialmente la relación entre el factor de *apoyo a la dominancia grupal* y el género, mientras que las características femeninas mediaban parcialmente el factor de *oposición a la igualdad*. Los resultados del estudio de Schmitt y Wirth (2009) muestran que las características femeninas, el sexismo hostil y el sexismo benévolo median en la relación entre el género y el nivel de SDO. Sin embargo, en el estudio de Castillo-Mayén y Montes-Berges (2009a), utilizando una versión reducida del BSRI, se encontró que son las características masculinas las que permiten explicar dicha relación. En este último estudio señalado, donde se utilizó una medida de identidad de género multifactorial (López-Zafra y López-Sáez, 2001), se observó que la valoración global de los intereses, la autoestima colectiva y su factor identidad también contribuyeron en la modulación de la relación entre el género y la SDO.

También se ha estudiado la posible influencia de los estereotipos de género en los niveles diferenciales de SDO entre mujeres y hombres. En el estudio de Castillo-Mayén y Montes-Berges (2009b), mediante análisis de regresiones jerárquicas se observó que el género podía explicar un 9% de la varianza total, mientras que algunos estereotipos de género podían explicar en mayor medida los niveles de SDO. Concretamente, los estereotipos masculinos positivos explicaron un 12%, los estereotipos masculinos negativos un 17% y los estereotipos femeninos negativos un 11%. Además, la ideología de género resulta ser otra variable relevante para explicar los niveles de SDO, mostrando igualmente un mayor poder predictivo que el género (Castillo-Mayén, 2008).

Otros estudios han analizado la influencia de variables no relacionadas directamente con el género como los valores sociales (Caricati, 2007), la complejidad cognitiva (Foels y Reid, 2010), variable que se relaciona con el estatus social, así como el individualismo e

igualitarismo (Castillo-Mayén, 2008), que son mitos legitimadores y debilitadores, respectivamente, de las jerarquías grupales. Tales estudios también muestran que dichas variables pueden explicar parcialmente la relación entre el género y la SDO.

En general, los resultados de los estudios anteriores no apoyan la propuesta evolutiva para los orígenes de las diferencias de género en la SDO, pues muestran la influencia de la socialización en la relación establecida entre la SDO y el género. Sin embargo, los autores de la dominancia social critican este tipo de resultados y conclusiones, subrayando que pueden ser más un apoyo que una refutación a su teoría (Pratto et al., 2006; Sidanius y Pratto, 2003). Sus argumentaciones parten de que las medidas utilizadas en los estudios anteriormente descritos hacen comprensible que los grupos de género tiendan a describirse con características congruentes con su pertenencia grupal, y que por lo tanto probablemente no vayan en contra de sus argumentaciones teóricas. Así, estos autores consideran que estos resultados podrían estar especificando la forma en que la SDO y el género se vinculan, en este caso mediante los constructos del *self* femeninos y masculinos. De esta manera, quizás la cuestión fundamental sería por qué esperar esta tendencia en la asignación de características según el género (Pratto et al., 2006). Es decir, ¿esta tendencia se debe a los efectos de la socialización diferencial que recibe cada género (socialización de género) o por el contrario manifiesta una predisposición psicológica? Para los teóricos de la dominancia social, la respuesta más acertada sería que la diferencia en los constructos del *self* entre mujeres y hombres es principalmente debida a las predisposiciones conductuales y actitudinales de ambos géneros. Sin embargo, otros autores argumentan que la diferencia en estos constructos se debe a la asignación arbitraria y culturalmente determinada de los roles sociales según el género (ej., Dambrun et al., 2004; Foels y Pappas, 2004; Wilson y Liu, 2003). Pratto et al. (2006) señalan que no existen medios concluyentes para responder a esta pregunta en uno u otro sentido, aunque subrayan la importancia de analizar los aspectos relacionados con el contexto y los ambientes jerárquicos que puedan contribuir a las diferencias de género en la SDO. En el trabajo que aquí se presenta, se considera también esencial seguir analizando en mayor profundidad qué variables relacionadas con el género pueden resultar relevantes para explicar las

diferencias entre hombres y mujeres en los niveles de SDO, constituyendo lo anterior uno de los principales objetivos de esta investigación.

2.3.- Diferencias individuales en la expresión del prejuicio

Desde hace casi seis décadas, la investigación psicológica ha mostrado un gran interés por conocer qué variables individuales se relacionan con el prejuicio, tratando de dilucidar por qué unas personas son más prejuiciosas que otras. En el estudio de estas variables, pueden diferenciarse dos grandes líneas de investigación derivadas de la Psicología de la Personalidad y de la Psicología Social (Ekehammar y Akrami, 2007). De este modo, desde la primera línea se sugiere que el prejuicio es causa de la personalidad del individuo o de características relacionadas con la personalidad (ej., Adorno et al., 1950; Altemeyer, 1981), mientras que desde la segunda línea de investigación se considera que el prejuicio es causado por la pertenencia a los grupos sociales, la identidad social, la auto-categorización social, la posición social y los factores situacionales (ej., Guimond, Dambrun, Michinov y Duarte, 2003; Reynolds, Turner, Haslam y Ryan, 2001). En la actualidad, se han comenzado a desarrollar modelos que integran la influencia de variables psicológicas sociales y de personalidad como predictores significativos del prejuicio (Akrami y Ekehammar, 2004).

Desde el estudio de la personalidad, por un lado, se ha prestado especial interés a la implicación de la personalidad autoritaria y de la SDO, aunque actualmente se sugiere que ambas variables son medidas de actitudes, creencias o evaluaciones sociales, por lo que deberían estudiarse desde la Psicología Social (ej., Duckitt et al., 2002; Kreindler, 2005; Saucier, 2000). Dado que anteriormente se ha profundizado sobre la SDO, a continuación revisaremos brevemente las implicaciones del estudio de la primera variable. La teoría de la personalidad autoritaria (Adorno et al., 1950) fue posteriormente desarrollada por la teoría del autoritarismo de derechas (RWA por sus siglas en inglés, *Right-Wing Authoritarianism*; Altemeyer, 1998). Esta variable se caracteriza por la hostilidad o agresión autoritaria, la sumisión autoritaria y el convencionalismo. Numerosos estudios

han mostrado una relación positiva entre el autoritarismo y el prejuicio (ej., Adorno et al., 1950; Altemeyer, 1996; Duckitt y Sibley, 2007; Duriez y van Hiel, 2002). El modelo del proceso dual de la ideología y el prejuicio (Duckitt, 2001) propone que el RWA y la SDO son predictores complementarios del prejuicio. Este modelo conceptualiza a ambas variables como actitudes ideológicas influidas por visiones del mundo diferentes y que expresan preocupaciones motivacionales también distintas (Sibley, Wilson y Duckitt, 2007). Según el modelo del proceso dual, las diferencias individuales en ambos aspectos (visiones del mundo y preocupaciones motivacionales) tienen su origen en las influencias de dimensiones fundamentales de personalidad y de factores del contexto sociocultural (Duckitt, 2001; Duckitt et al., 2002; Sibley y Duckitt, 2008). No obstante, este modelo también asume que la RWA y la SDO pueden actuar como predictores diferenciales del prejuicio en contextos sociales inmediatos (Cohrs y Asbrock, 2009; Duckitt, 2001, 2006).

Dentro de esta misma línea, un conjunto de estudios más reciente se ha focalizado en la relación entre el prejuicio y factores de personalidad centrales, como los propuestos por el modelo de personalidad ampliamente aceptado de los Cinco Grandes (*Big Five Factors*; McCrae y Costa, 1996). Concretamente, se ha encontrado una relación negativa entre el prejuicio y los factores apertura a la experiencia y amabilidad (Ekehammar y Akrami, 2003), replicándose este resultado mediante modelos causales (Ekehammar et al., 2004). Flynn (2005) también observó correlaciones significativas entre el primer factor señalado y diferentes medidas de prejuicio racial. El estudio de Ekehammar y Akrami (2007) confirma y amplía la evidencia de los estudios anteriores, ofreciendo no sólo la relación entre los factores de personalidad, sino también de las facetas de personalidad que componen a cada uno. Concretamente, los autores encontraron que los factores de apertura a la experiencia y amabilidad, así como la extraversión, se relacionaban negativamente con una medida de prejuicio generalizado (formada por el prejuicio étnico, sexismo, homofobia y prejuicio hacia personas con discapacidad intelectual). Además, los dos primeros factores fueron los mejores predictores de esta medida, lo cual subraya nuevamente la relevancia de ambos en el estudio del prejuicio. En relación a las facetas de personalidad, los resultados mostraron que el prejuicio generalizado se relacionaba significativamente con 15 de las 30 facetas. En consonancia con los resultados anteriores, de estas 15 facetas, cinco de ellas

pertenecían al factor de apertura a la experiencia, cinco al de amabilidad y tres al de extraversión, mientras que sólo una faceta de los factores de responsabilidad y neuroticismo mostró relación con el prejuicio. Además, las facetas de sensibilidad hacia los demás (factor amabilidad) y valores (factor apertura a la experiencia) fueron las que mostraron las correlaciones más importantes con el prejuicio.

Desde la perspectiva social, también se han realizado aportaciones significativas al estudio de la relación entre variables individuales y el prejuicio. Por ejemplo, se ha observado una relación positiva entre las personas prejuiciosas y las creencias religiosas extremas (ej., Batson y Burris, 1994). Otras diferencias individuales que predicen el prejuicio incluyen el estudio de los valores, en relación a orientaciones generales y a la percepción de semejanza. De este modo, la aprobación de los valores de la ética protestante sobre el trabajo se ha relacionado con el rechazo de los exogrupos, mientras que los valores igualitarios se han asociado con respuestas más favorables hacia todos los grupos (Biernat et al., 1996). Este tipo de valores son un ejemplo de meritocracia, la cual se define como la convicción de que el éxito depende únicamente del esfuerzo personal y no de otras variables, y parece utilizarse para explicar fenómenos sociales como la pobreza (Goodman, 2010).

En relación a los valores de la ética protestante y a la meritocracia, se identifica el concepto de individualismo frente al de estructuralismo, que se define como la creencia de que las oportunidades que posee cada persona en su vida están determinadas por sus esfuerzos y habilidades personales (Kluegel y Smith, 1983) o la creencia de que el éxito está fundamentalmente en función del esfuerzo individual (Federico y Sidanius, 2002). En ocasiones el individualismo se ha estudiado junto con el igualitarismo, que se define, frente al desigualitarismo, como la creencia de que la desigualdad es dañina para la sociedad (Feldman, 1988). En el estudio de ambas variables se observa que las personas con creencias más igualitarias manifiestan actitudes más favorables hacia los programas de acción afirmativa (Bobo, 1998; Feldman, 1988; Kluegel y Smith, 1983), mientras que las personas más individualistas ven este tipo de programas como una interferencia innecesaria para el buen funcionamiento de la meritocracia, y muestran actitudes menos

favorables hacia ellos (Kluegel y Smith, 1983). En nuestro país, se elaboraron dos escalas para evaluar ambas variables a partir de la traducción, adaptación y creación de ítems basados en medidas previas, observándose que no sólo estas variables se relacionan de forma opuesta con los programas de acción afirmativa, sino que, además, las personas más igualitarias mostraron menores puntuaciones en neosexismo y dominancia social, mientras que las personas más individualistas puntuaron más en estas variables (Montes-Berges y Castillo-Mayén, 2004a, 2004b).

En cuanto a la percepción de semejanza de valores, diferentes estudios muestran que una mayor disimilaridad percibida entre los valores personales y los valores del exogrupo tiende a convertirse en una especie de amenaza a los valores endogrupales que puede resultar en la manifestación de actitudes más negativas contra el exogrupo (Esses et al., 2001; Haddock et al., 1993; Schwartz y Struch, 1989). Varios estudios en nuestro país han analizado la semejanza percibida de valores utilizando diversos exogrupos. El estudio de Rodríguez-Bailón y Moya-Morales (2003) evalúa esta variable en relación al exogrupo formado por los gitanos, encontrándose diferencias en los valores que se consideran importantes para el endogrupo y para el exogrupo, especialmente en los participantes con mayores niveles de prejuicio. En los estudios de Montes-Berges y Silván-Ferrero (2003) y de Montes-Berges, Silván-Ferrero y Castillo-Mayén (2004) se examina la semejanza de valores entre el endogrupo y los exogrupos de homosexuales y de inmigrantes respectivamente. Los resultados de ambos estudios mostraron, en primer lugar, que una mayor diferencia de valores percibida se relacionaba con un menor apoyo hacia los programas de acción afirmativa. En segundo lugar, en relación a las creencias de suma cero, se observó que cuanto mayor era la diferencia de valores percibida por una persona, mayor era la creencia sobre que el exogrupo conseguía sus recursos a expensas del endogrupo. Además, este tipo de creencias se relacionó negativamente con el apoyo hacia las medidas de acción afirmativa. Por último, también se encontró que una mayor diferencia de valores percibida daba lugar a un menor uso de adjetivos positivos para describir a un miembro del exogrupo.

Otras variables que se relacionan con el prejuicio son el género y la empatía. Como se señaló anteriormente, existe una relación diferencial entre el género y las medidas de discriminación, encontrándose que los hombres puntúan más en SDO (ej., Pratto et al., 1994) y en medidas de prejuicio generalizado (ej., McFarkand, 2001). En general, se observa una tendencia en las mujeres a mostrar actitudes más igualitarias que los hombres. Además, las mujeres puntúan más en empatía (ej., Pratto et al., 1994). Esta variable se relaciona negativamente con la SDO (Montilla et al., 2009a, 2009b), encontrándose también que la empatía es un factor que favorece la reducción del prejuicio (Galinsky y Moskowitz, 2000) y que permite predecirlo (Bäckström, Björklund, Hansson, Bern y Westerlundh, 2005).

3.- DISCRIMINACIÓN DE GÉNERO

La discriminación de género, entendida como el trato desigual a las personas basado en su pertenencia a un género concreto, posee importantes consecuencias negativas para toda la sociedad, pero indudablemente, resulta una experiencia más negativa para las mujeres que para los hombres (Foster, Arnt y Honkola, 2004; Schmitt y Branscombe, 2002). A pesar del respaldo legal (en nuestro país, Ley Orgánica 1/2004 de Medidas de Protección Integral contra la Violencia de Género y Ley Orgánica 3/2007 para la igualdad efectiva de mujeres y hombres) y de los cambios producidos en la estructura social y laboral, las mujeres siguen experimentando discriminación (ej., Castillo-Mayén y Montes-Berges, 2008; García-Retamero y López-Zafra, 2008). En numerosos países, se violan los derechos fundamentales de las mujeres al realizarse prácticas como la mutilación genital, el proxenetismo, los crímenes de honor o las agresiones sexuales a mujeres y niñas, utilizadas a menudo como arma durante los conflictos bélicos.

Así, los tipos de violencia que se ejercen contra las mujeres incluyen la violencia ejercida por parte de la pareja o ex-pareja, la trata de mujeres y prostitución, el acoso sexual, las prácticas culturales, y la violencia ejercida contra mujeres inmigrantes, refugiadas o con discapacidad (Detroit, 2005). En España, antes de finalizar el presente año han sido

asesinadas 64 mujeres a manos de sus parejas o ex-parejas (a fecha de 30 de noviembre de 2010), superándose ya la cifra de homicidios acaecidos en el año 2009 en este ámbito (en el 2009 se produjeron 55 homicidios susceptibles de ser considerados fenómenos de violencia contra la mujer). Según los últimos datos disponibles, durante el primer trimestre del año 2010 se han realizado un total de 32492 denuncias por violencia contra las mujeres, lo que supone una media de 361 denuncias al día (Observatorio de la Violencia de Género, 2010). Durante este periodo, se han registrado 47883 asuntos penales en los Juzgados de Violencia sobre la Mujer (JVM), de los cuales el 76% ha sido un delito de lesión (Observatorio de la Violencia de Género, 2010). Pero la violencia, tanto física como psicológica, no es la única forma en que se refleja la discriminación contra las mujeres, aunque supone, sin duda, la consecuencia más trágica. La violencia contra las mujeres se ejerce de muchas formas, y está tan arraigada e internalizada en la sociedad que a menudo se ejerce de manera imperceptible (Mañas Viejo, 2005). Sería difícil recoger los distintos gestos y signos de violencia y discriminación, por lo que nos limitaremos a describir algunos aspectos que permiten ser representados con cifras.

La situación desfavorecida y de desigualdad de las mujeres con respecto a los hombres es fácilmente observable en numerosas situaciones y esferas sociales de distintos países. Centrándonos en la situación actual de España, y a partir de los datos registrados por el Instituto Nacional de la Mujer (INM, 2010) y el Instituto Nacional de Estadística (INE, 2010), se constata una presencia diferencial de las mujeres en diferentes ámbitos, como el educativo, los puestos de liderazgo o los roles sociales, lo cual da lugar a importantes consecuencias negativas tanto laborales y económicas, como relativas al bienestar físico y psicológico, que afectan fundamentalmente a este grupo de género. Concretamente, en relación al ámbito educativo, aunque las tasas de escolaridad durante el periodo obligatorio son prácticamente del 100%, se observa que actualmente el 68% de las personas analfabetas son mujeres. A pesar de que el 54.3% de alumnado matriculado son mujeres (curso 2007-2008), el número de doctores varones es superior al de mujeres en todos los tramos de edad excepto para las personas menores de 35 años (INE, 2010), siendo un 38% el porcentaje de mujeres que actualmente han realizado el doctorado (INM, 2010). Para finalizar con este ámbito, se observa que la categoría de Titulares de universidad es

ocupada por un 37% de mujeres, y las Cátedras universitarias tan sólo por el 15% de mujeres (INE, 2010).

Con respecto a la situación laboral y los salarios percibidos, a pesar de la creciente incorporación de las mujeres al mercado laboral, en el año 2009 la tasa de actividad (personas ocupadas y paradas en relación a la población) de los hombres fue del 68.14% frente al 51.70% de las mujeres, y la tasa de ocupación registrada en los hombres fue del 55.44%, frente al 41.84% registrado en las mujeres (INM, 2010). La tasa de paro se aproxima entre ambos grupos de género, siendo del 19.07% en las mujeres y del 18.64% en los hombres. Esta similitud en las tasas de paro se explica, al menos en parte, porque la situación actual de crisis económica ha afectado principalmente a sectores ocupados predominantemente por hombres (construcción e industria), por lo que estos datos reflejan la segregación sectorial en función del género que se produce tanto en la Unión Europea como en España (Arroyo, Merino, Romero y Llopis, 2010). En relación a las tasas de inactividad, en el año 2009 se registró un 61.22% en las mujeres, y mientras que la primera clase de inactividad en los hombres es estar jubilado o prejubilado (59.6%, frente al 18.3% en las mujeres), la primera clase de inactividad en las mujeres es dedicarse a las labores del hogar (43.2%, frente al 5.7% en los hombres).

Además de la segregación sectorial, otro indicador de discriminación contra las mujeres se relaciona con el tipo de contrato laboral, de manera que de todas las personas que tienen un contrato a tiempo parcial, el 77.6% son mujeres (INE, 2010). Tanto hombres como mujeres indican que el principal motivo de encontrarse ocupados a tiempo parcial es no haber podido encontrar trabajo de jornada completa. Sin embargo, mientras que para los hombres la segunda razón de esta situación laboral la ocupa la categoría de “otros motivos”, la segunda razón en las mujeres es el cuidado de menores o de otras personas. Así, el número de hijos en parejas de entre 25 y 49 años hace que disminuya la tasa de empleo en las mujeres pero que aumente la tasa de empleo en los hombres (INE, 2010).

En todas las ocupaciones, las mujeres perciben un salario inferior al de los hombres, produciéndose la mayor diferencia salarial en el grupo de dirección de empresas de más de

10 personas (INE, 2010). Según los últimos datos disponibles referidos al año 2006, la diferencia salarial (diferencia existente entre lo que cobran, de media, mujeres y hombres medido en salario bruto/hora) se sitúa en un 18%, mientras que la discriminación salarial (parte de la diferencia salarial que no puede justificarse por razones distintas al género) se sitúa en el 16% (INM, 2010). Además, la tasa de pobreza relativa es superior en las mujeres en todos los grupos de edad (INE, 2010).

El ámbito del poder y la toma de decisiones también es un claro reflejo de discriminación y de la ocupación diferencial de roles según el género en nuestra sociedad. Concretamente, se observa una menor presencia de mujeres en puestos políticos y de liderazgo como en el Parlamento Europeo (36%), Senado (28%), Congreso de los Diputados (36%), altos cargos de la Administración Pública (26%), presidencia de Gobiernos Autonómicos (5%), Concejalías (30%) y Alcaldías (15%). Lo anterior también se manifiesta en otros cargos relacionados con la economía, donde, por ejemplo, sólo el 22% de mujeres dirigen empresas de 10 o más personas y menos del 5% de mujeres presiden las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación, así como en cargos del poder judicial, en el que sólo un 12% son Magistradas del Tribunal Supremo (INM, 2010).

Esta situación laboral y social de las mujeres conlleva graves consecuencias. Sin olvidar las más extremas, como las derivadas de las agresiones y el maltrato, para las mujeres supone un importante problema la conciliación de la vida laboral y familiar, dando lugar a una importante pérdida de bienestar a nivel tanto individual y familiar, como institucional y social (Berrios-Martos y Calvo-Salguero, 2008). Además, las mujeres en general muestran un nivel de aspiración inferior al de los hombres (Killeen, López-Zafra y Eagly, 2006), y si desean ocupar puestos de dirección, anticipan problemas derivados del desempeño de estos puestos (ej., López-Zafra, García-Retamero Imedio y Eagly, 2009), encontrándose fácilmente con el fenómeno conocido como “techo de cristal” (López-Zafra, 1999; Ramos, Sarrió, Barberá y Candela, 2002; Segerman-Peck, 1991), el cual explica la existencia de una serie de barreras poco visibles que impide a las mujeres acceder a puestos de liderazgo, a pesar de contar con el respaldo legal e institucional.

Para el estudio de la discriminación de género, resulta necesario partir de la definición del concepto género, entendido como el proceso de construcción social que describe los componentes no fisiológicos del sexo considerados como culturalmente apropiados para mujeres y hombres (Unger, 1979). Esta construcción social está ligada a los procesos de socialización de género, donde los estereotipos de género, la identidad de género y la ideología de género cobran una gran importancia (Barberá, 1998; Castillo-Mayén, 2009; Stockard, 1999). Los estereotipos, identidad e ideología de género son tres tipos de creencias indispensables para comprender y explicar la situación de discriminación en la que se ven inmersas las mujeres (Moya y de Lemus, 2004; Moya y Puertas, 2003). Para analizar este fenómeno discriminatorio, en los siguientes apartados recogemos, en primer lugar, las aportaciones de la teoría del rol social por su especial relevancia en el estudio de las semejanzas y diferencias entre los grupos de género. Esta teoría propone causas distales y próximas para explicar el origen de estas diferencias, subrayando la importancia de la construcción social del género. Además, esta teoría contribuye a explicar la dinámica observada en los estereotipos de género. En segundo lugar, se exponen, por separado, las creencias básicas para el estudio de la discriminación de género. Por su relevancia para este trabajo, los estereotipos de género se revisan en mayor profundidad, incluyendo sus características, dimensiones básicas y principales consecuencias. Para el estudio de la identidad de género, se recogen las aportaciones de la teoría del esquema de género de Bem (1981) y de la teoría multifactorial de Spence (1984, 1985). Con respecto a la ideología de género, nos centraremos en el sexismo tradicional y en sus nuevas formas, señalando su relación con otras variables asociadas a la discriminación de género, e incluyendo las aportaciones del feminismo para el trato igualitario entre los grupos de género.

3.1.- Teoría del rol social

La teoría del rol social (*social role theory*; Eagly, 1987; Eagly, Wood y Diekman, 2000) se propone para explicar las diferencias y similitudes entre los géneros así como los orígenes de estas diferencias en la conducta social. Hombres y mujeres se comportan de manera

distinta bajo algunas circunstancias, pero también se comportan de manera similar bajo otras. La teoría del rol social propone causas distales y próximas para explicar esta variabilidad (Figura 4). Concretamente, las causas distales de estas diferencias estriban en las características físicas de cada género (capacidad reproductiva de las mujeres y mayor fuerza y tamaño de los hombres), así como en las características de las estructuras sociales y locales. De la interacción entre estas variables se deriva que cada género pueda mostrar un mejor desempeño en ciertas tareas y contextos, dando lugar a una división del trabajo en función del género, a partir de la cual comienzan a surgir las causas más próximas, o inmediatas, de las diferencias entre mujeres y hombres. De esta forma, la división del trabajo refleja la especialización de cada género en actividades para las que resultan más adecuados físicamente bajo las circunstancias que su sociedad proporciona (Eagly y Koenig, 2006).

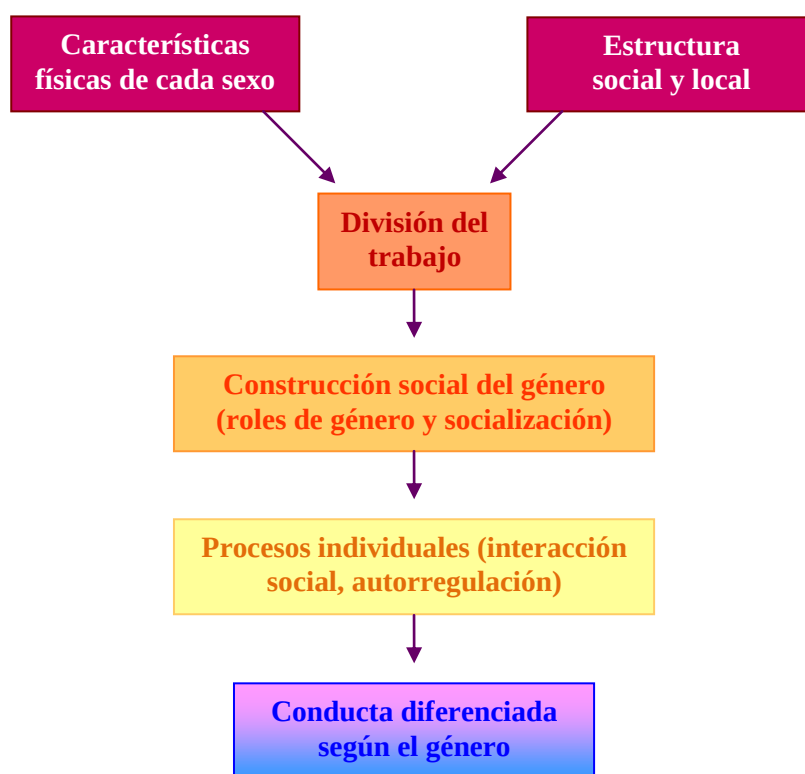


Figura 4. Esquema de la teoría del rol social. Adaptado de Eagly y Koenig (2006).

Según esta teoría, los roles de género surgen de los roles sociales típicos asociados a mujeres y hombres debido a que al observar que ambos realizan tareas distintas, se infiere la existencia de disposiciones internas con respecto a la preferencia por esas tareas (Eagly, Wood y Johannesen-Schmidt, 2004). Así, las actividades más comunes observadas en estos grupos dan lugar a las creencias sobre los atributos típicos de sus miembros. Concretamente, las conductas de cuidado requeridas para realizar los roles típicamente femeninos (tareas domésticas, cuidado de la descendencia y algunas ocupaciones) favorece que se infiera que las mujeres poseen rasgos comunales. Con respecto a los hombres, la asertividad y la orientación a la tarea requerida para las ocupaciones típicamente masculinas favorece la expectativa de que los hombres poseen rasgos agentes¹⁰. Estas creencias estereotípicas también surgen porque en la jerarquía de género es más probable que los hombres ocupen roles de mayor poder y estatus que las mujeres. Las personas que ocupan estos roles suelen comportarse con un estilo dominante, por lo que se favorece que se asocien rasgos de dominancia con los hombres y rasgos de sumisión con las mujeres (Eagly et al., 2004). Además, dado que los estereotipos de género contienen tanto normas descriptivas como prescriptivas, ambos tipos de normas promueven las conductas típicas de cada género (Eagly y Koenig, 2006). De estas argumentaciones se deduce que un cambio en los roles sociales estereotípicos de cada género y en las características de la estructura social, ha de conllevar un cambio en las expectativas asociadas a cada grupo (Eagly et al., 2004).

Siguiendo el desarrollo de esta teoría, las diferencias en las conductas de mujeres y hombres parten de la construcción social del género, que se deriva de los roles de género y de la socialización. Así, con la posterior intervención de los procesos individuales (interacción social, auto-regulación, etc.), finalmente tiene lugar un comportamiento diferencial según el género, que confirma las expectativas propias y de los demás sobre los estereotipos. Este comportamiento diferenciado determina también un aprendizaje distinto de habilidades, así como una orientación hacia metas diferentes. Además, los roles de género pueden producir diferencias conductuales entre mujeres y hombres por su influencia en el auto-concepto. Esta idea es apoyada por las investigaciones que señalan

¹⁰ En el apartado de estereotipos de género se revisan las dimensiones comunal-agente.

que, en general, el auto-concepto tiende a ser congruente con el género de la persona (ej., Spence y Buckner, 2000).

Un desarrollo más reciente de la teoría del rol social es la teoría de la congruencia del rol de género (Eagly y Karau, 2002), la cual se fundamenta en el análisis que la primera realiza sobre el contenido de los roles de género y la importancia de estos en las diferencias comportamentales de mujeres y hombres. La congruencia del rol de género se refiere a la congruencia entre el género y otros roles, enfatizándose en esta teoría los roles de liderazgo. Comúnmente, las características típicas de los líderes son definidas según rasgos instrumentales asociados en mayor medida a los hombres. Además, los hombres, en comparación con las mujeres, desempeñan más roles que enfatizan el poder, la competición o la autoridad, y las mujeres se han dedicado en mayor proporción a roles concordantes con los estereotipos femeninos (Eagly, 1987; Eagly, Wood y Diekmann, 2000; López-Zafra, 1999). Aunque en la actualidad la idea de que las mujeres poseen una ventaja para liderar ha alcanzado una gran popularidad, la evidencia empírica muestra resultados contradictorios (López-Zafra et al., 2009). De esta forma, en general, las características adscritas a los roles de liderazgo se asocian, a su vez, más a los hombres que a las mujeres, asumiéndose que el liderazgo es más congruente con el rol de género masculino que con el femenino. En consecuencia, se percibirá como incongruente el hecho de que una mujer desempeñe un cargo de poder o asuma el liderazgo. De acuerdo con esta teoría, la percepción o no de congruencia tiene consecuencias sobre los fenómenos de prejuicio y discriminación, y, por lo tanto, el prejuicio contra una mujer que desempeña un rol de líder puede variar en función del grado de incongruencia percibida entre dicho rol y el rol de género femenino (García-Retamero y López-Zafra, 2006a, 2006b).

Estudios realizados a partir de este marco teórico señalan la existencia de este prejuicio hacia las mujeres con muestras españolas. Así, García-Retamero y López-Zafra (2006a, 2006b) comprobaron que los participantes de su estudio estimaron que era menos probable que una mujer obtuviera un ascenso en comparación con un hombre, especialmente en empresas consideradas propias del género masculino o en empresas no específicas, es decir, incongruentes con su rol de género. Además, las atribuciones realizadas sobre el

ascenso en la mujer aludían a factores causales externos (ej., decisión de un superior) y las de fracaso a factores causales internos (ej., falta de capacidad), mientras que para los hombres se encontró el patrón contrario con respecto a las atribuciones de éxito y fracaso.

3.2.- Creencias básicas para el estudio de la discriminación de género

Todas las personas reconocen que existen diferentes grupos de género y que a los miembros de estos grupos se les asignan diferentes roles, responsabilidades, valores y recompensas (Stockard, 1999), basándose en su categorización según el género. Para el análisis de la discriminación de género, la Psicología Social se ha centrado principalmente en el estudio de las creencias básicas que subyacen y dan lugar a esta situación de desigualdad de las mujeres con respecto a los hombres (Moya y Puertas, 2003), sin olvidar que dicha situación también afecta a este último grupo de género y a toda la sociedad en su conjunto. El énfasis de esta disciplina en el estudio de tales creencias (estereotipos, identidad e ideología de género) se debe a que éstas median en el modo en que las personas ven a los demás y a sí mismas, influyendo además en el comportamiento dirigido hacia hombres y mujeres, tanto si la interacción se realiza a nivel individual como grupal.

3.2.1.- Estereotipos de género

En este apartado se revisa el contenido tradicional de los estereotipos de género, la dinámica de estos estereotipos, su relación con el estatus social, así como las consecuencias principales que se derivan de estas creencias.

Los estereotipos en general se utilizan para procesar la información relativa a un grupo o a los miembros de ese grupo (Dovidio, Evans y Tyler, 1986). Las aproximaciones sociocognitivas que han estudiado los estereotipos y los prejuicios han explicado el importante impacto de estas creencias, contribuyendo en gran medida en la comprensión de las consecuencias que ejercen los estereotipos por el hecho de estar culturalmente

disponibles en la sociedad (Allport, 1954; Hamilton, 1981; Tajfel, 1969). De este modo, tal y como se revisará en mayor profundidad en el siguiente capítulo, numerosas investigaciones han mostrado que los estereotipos pueden influir de manera inconsciente incluso cuando estos no son aprobados (ej., Devine, 1989; Greenwald y Banaji, 1985), y que la activación automática derivada de la exposición a estereotipos puede ejercer un amplio rango de efectos en la cognición, afecto, motivación y conducta (ej., Bargh, 2006; Bargh, Chen y Burrows, 1996; Montes-Berges, 2002, 2009; Wheeler y Petty, 2001). Así, Jost y Kay (2005) afirman que los estereotipos sociales son un poderoso estímulo ambiental cuyos efectos no dependen de la consciencia ni de la aprobación personal para que puedan darse.

Los estereotipos de género son un conjunto estructurado de creencias compartidas dentro de una cultura o grupo acerca de los atributos o características que poseen hombres y mujeres (Moya, 2003). Se trata, por lo tanto, de generalizaciones sobre las personas que derivan únicamente de su pertenencia a uno u otro género, y se encuentran en el origen de las diferencias entre mujeres y hombres (López-Sáez, 2008). El contenido de estos estereotipos es multifacético, albergando aspectos como rasgos de personalidad, apariencia física, roles, ocupaciones y orientación sexual (Deaux y Lewis, 1984; Spence, 1985, 1993). Sin embargo, su investigación se ha centrado más en los rasgos de personalidad (ej., Moya y Pérez, 1990) y en la relación que mantienen con las diferencias de roles asociados a cada género (ej., Eagly y Wood, 1991, 1999; Eagly et al., 2000). La inclinación por el estudio de los rasgos psicológicos se explica por ser ésta una dimensión más relevante en la interacción con los demás, puesto que las características psicológicas que atribuimos a las personas las consideramos más estables a lo largo de las situaciones (López-Sáez, 2008).

Dentro de esta línea de investigación, se observa que existe una tendencia a asociar rasgos como la competitividad, la asertividad, la competencia y la orientación al logro más con los hombres que con las mujeres, mientras que otros rasgos como la emocionalidad, la preocupación por los demás, la sociabilidad y la orientación hacia los demás se asocian más en sentido contrario (Langford y MacKinnon, 2000; Williams y Best, 1982). La investigación sobre estereotipos de género muestra que estas creencias son muy

compartidas, generalmente tanto por hombres como por mujeres, y que se encuentran en todas las culturas estudiadas hasta ahora (Désert y Leyens, 2006; Smith y Bond, 1999). Por ejemplo, el estudio de Williams y Best (1990) mostró que al menos en 23 de los 30 países analizados, se realizaba una asignación de rasgos similar al estereotipo femenino y al masculino. Además, se comprobó que las diferencias entre los países en el contenido de estos estereotipos dependía más de la ideología y creencias culturales (ej., religión y valores) que de la estructura social (ej., situación educativa o laboral de la mujer; López-Sáez, 2008).

Bakan (1966) propuso las dimensiones de agente (*agency*) y comunión o comunalidad (*communion*) para diferenciar las orientaciones típicas de cada género. De esta forma, la dimensión agente implica un foco en el *self* como un individuo autónomo, que describiría la orientación típica masculina, mientras que la dimensión de comunión implica un foco en los demás y en las relaciones, describiendo la orientación típica femenina. Ambas dimensiones han sido ampliamente utilizadas en los estudios de género (Eagly, 1987; Glick y Fiske, 2001a; Sidanius et al., 1994). Desde un análisis más general, el modelo del contenido de los estereotipos (Fiske, Cuddy, Glick y Xu, 2002) propone una clasificación de los estereotipos de cualquier grupo en las dimensiones de competencia y sociabilidad. La percepción de competencia, entendida como la capacidad para alcanzar metas prestigiosas, depende fundamentalmente del estatus grupal. La percepción de sociabilidad, o simpatía interpersonal, depende de la competición o cooperación intergrupal, dando lugar a la asignación de rasgos negativos y hostiles en las relaciones competitivas, y de rasgos positivos en las de cooperación (Moya y de Lemus, 2004). Si se aplican estas dimensiones a los grupos de género, los hombres, al pertenecer al grupo de mayor estatus, suelen ser percibidos como altos en competencia y bajos en sociabilidad, mientras que las mujeres suelen percibirse como altas en sociabilidad y bajas en competencia (Glick y Fiske, 1999). Las dimensiones de competencia y sociabilidad son similares a las de instrumentalidad y expresividad, que también han sido ampliamente utilizadas (ej., Bem, 1974; López-Sáez y Morales, 1995; Spence, Helmreich y Stapp, 1974). Concretamente, la instrumentalidad, asociada con el estereotipo masculino, contiene características como actuar como líder, personalidad fuerte, egoísta, individualista, agresivo o atlético. La expresividad, vinculada

tradicionalmente con el estereotipo femenino, reúne atributos como sumisa, tierna, comprensiva, cariñosa, sensible a las necesidades de los demás o afectuosa.

No obstante, a pesar de la tendencia a utilizar los estereotipos que contienen cualquiera de las dimensiones descritas, con frecuencia utilizamos estereotipos relativos a subgrupos de género (Deaux, 1995). Diferentes estudios han comprobado la existencia de subtipos de mujeres y hombres a los que se asocian distintos rasgos, fundamentalmente relacionados con los roles que asumen (Ashmore, 1981; Noseworthy y Lott, 1984; Taylor, 1981). Esta asociación diferencial de rasgos puede afectar a la evaluación realizada sobre el individuo según el subtipo al que pertenece y el cargo que ocupa (Glick, Larsen, Johnson y Branstiter, 2005). Los subtipos de género que han mostrado mayor consistencia son los siguientes (Deaux, Winton, Crowley y Lewis, 1985; Six y Eckes, 1991): con respecto a las mujeres, se encuentran los subtipos de profesionales, amas de casas, atletas y mujeres “sexy”, mientras que en relación a los hombres, destacan los subtipos de machistas, hombres de negocios, atletas y hombres de familia. De esta forma, el estudio de las subcategorías de género permite observar la adaptación de los estereotipos a los cambios sociales y a situaciones diferentes (López-Sáez, 2008).

Los estereotipos de género presentan una serie de características con importantes repercusiones para la discriminación. En primer lugar, estos estereotipos, además de ser descriptivos, tienen un carácter prescriptivo o normativo en mayor medida que otros tipos de estereotipos (ej., Burgess y Borgida, 1999; Eagly, 1987; Fiske y Stevens, 1993). La dimensión descriptiva se refiere a las creencias sobre qué características presenta cada grupo de género, mientras que la dimensión prescriptiva incluye las creencias sobre las características que serían deseables o apropiadas para hombres y mujeres, indicando así la forma en que ambos deberían ser y comportarse. Como consecuencia de estas normas prescriptivas, cada grupo de género recibe una educación diferencial de forma coherente con ellas (López-Sáez y Lisbona, 2009), lo que redundará en un proceso de socialización diferente en cada uno de los grupos. Esta dimensión prescriptiva es similar a la ideología de género, que se revisará en un apartado posterior.

La segunda característica que destacamos es que los estereotipos asociados al grupo de mujeres con frecuencia poseen un contenido aparentemente favorable. Esta característica promueve el prejuicio y contribuye en la justificación del sistema de desigualdad existente entre los géneros, debido a que esta cualidad favorece su aceptación y genera más resistencias para modificarlo. Por ejemplo, Eagly y Mladinic (1989, 1994) demostraron que, a pesar de que casi todas las personas asignan a las mujeres estereotipos favorecedores como serviciales, amables, dulces, cariñosas y empáticas, estas creencias pueden estar subestimando la percepción sobre su competencia. Además, los estereotipos de género pueden considerarse complementarios, debido a que con frecuencia reflejan la diferencia establecida entre agente y comunalidad. Esta complementariedad se traduce en una asignación a cada grupo de género de una serie de puntos fuertes que equilibran su propia debilidad y que suplen a los que se asumen para el otro grupo (Kay y Jost, 2003). Dicha complementariedad hace que los estereotipos de género sean altamente aceptados por mujeres y hombres, pues la creencia de que cada grupo posee tanto ventajas como desventajas y que, por lo tanto, ninguno ostenta todos los atributos valorados, incrementa el sentido de que el sistema es, en su conjunto, justo, equilibrado y legítimo (Kay y Jost, 2003), contribuyendo así a la justificación del sistema (Jost y Kay, 2005).

Finalmente, hombres y mujeres también difieren en la percepción sobre sus rasgos de personalidad (Bem, 1974; Spence et al., 1974). Al igual que las estimaciones realizadas por otras personas, las mujeres se perciben a sí mismas con más rasgos expresivos que los hombres, mientras que estos se perciben con más rasgos instrumentales que las mujeres (ej., Bem, 1974; Moya Morales y Gómez Berrocal, 1996; Spence et al., 1974). Las inferencias que las personas hacen de sus rasgos de personalidad se basan en las numerosas observaciones de sus conductas a lo largo de distintas situaciones, en las que los hombres poseen un mayor estatus que las mujeres (Denmark, 1993; Hollander, 1985; Steil, 1997). Además, estas inferencias son dependientes del contexto (Echebarría y González, 1999) así como del rol desempeñado en el ámbito laboral (Cuadrado, 2004; López-Zafra y del Olmo, 1999). La auto-percepción de rasgos de personalidad masculinos y femeninos también se considera parte de la identidad de género, el segundo tipo de creencias que será abordado en este apartado. Teniendo en cuenta lo anterior, parece obvio que existe una estrecha

relación entre el estatus y los estereotipos de género que son percibidos tanto por los demás como por la persona respecto a sí misma, de manera que las creencias sobre las distintas características que poseen hombres y mujeres pueden explicarse por la diferencia en estatus (Berger, Rosenholtz y Zelditch, 1980; Geis, 1993). Dada su relevancia, posteriormente se analiza en mayor profundidad esta relación entre estereotipos de género y estatus social.

3.2.1.1.- ¿ESTABILIDAD O CAMBIO EN LOS ESTEREOTIPOS DE GÉNERO?

Existe cierta controversia sobre la dinámica de los estereotipos de género, encontrándose evidencia que sugiere tanto algunos cambios como la estabilidad en los mismos. Anteriormente señalábamos que la existencia de subtipos de género revela la adaptación de los estereotipos a los cambios sociales (López-Sáez, 2008). Además, se ha subrayado la importancia del contexto con respecto al estudio de las diferencias de género y del proceso de estereotipia (Moya, 2003; Moya Morales, 1993). No obstante, algunos estudios han comprobado que, con respecto a los rasgos de personalidad, la asignación diferencial de las dimensiones de instrumentalidad y expresividad se mantiene estable (López-Sáez, Morales y Lisbona, 2008; Smith y Midlarsky, 1985; Spence y Buckner, 2000; Williams y Best, 1990). Por ejemplo, el estudio de Spence y Buckner (2000) muestra que la asignación diferencial de tales dimensiones se encontraba tanto en los años 70 como en el año 1996, a excepción de las características “analítico/a” y “fiel”.

En nuestro país, el estudio de López-Sáez et al. (2008) mostró resultados similares tras analizar la evolución de los estereotipos de género durante el periodo comprendido entre los años 1993 y 2001, a partir de muestras de más de 1000 personas en cada momento temporal, si bien se observó un cambio en los estereotipos asociados a los roles laborales. De forma más específica, uno de los aspectos tratados en este estudio consistió en pedir a los participantes que indicaran el porcentaje de hombres y mujeres que en general poseían cada uno de los rasgos estereotípicos presentados. Para ello se utilizaron un total de 17 rasgos procedentes en su mayor parte de una versión reducida del BSRI, así como de otros

estudios de esta materia, por ser estos los más estereotípicos. La media global de la asignación de estereotipos reveló que ésta se mantuvo estable en ambos periodos de tiempo. Sin embargo, se observó que las medias de los estereotipos femeninos y masculinos eran superiores en 1993 que en 2001, mostrándose así un descenso en las respuestas estereotípicas. De manera más concreta, los cambios observados fueron los siguientes. Con respecto al contenido del estereotipo femenino, se mostró que con los años se asignaban más los rasgos de “ternura”, “compasiva”, “cariñosa” y “afectiva”, y menos “amante de los niños”, “comprensiva”, “sensible” y “llora fácilmente”, no habiendo cambios en “sumisa”. En cuanto al contenido del estereotipo masculino, se observó que la evolución del estereotipo conllevó una mayor asignación del rasgo “agresivo”, una menor asignación de “actúa como líder”, “aventurero”, “egoísta” e “individualista”, y ningún cambio en “duro”, “personalidad fuerte” y “atlético”. En resumen, los resultados reflejaron una tendencia a percibir de un modo más parecido a mujeres y hombres en la dimensión de instrumentalidad, lo cual se debe a que las mujeres han adoptado características asociadas a dicha dimensión durante este intervalo temporal, mientras que los hombres no han adoptado sustancialmente características expresivas. De esta forma, se observa una mayor variabilidad en el estereotipo femenino.

No obstante, a pesar de la estabilidad en la asignación diferencial de las dimensiones de instrumentalidad y expresividad, diferentes investigaciones han comprobado la influencia de variables intergrupales como el género (Eagly y Karau, 2002; López-Sáez y Lisbona, 2009), ocupación (Morgan y Walker, 1983), nivel educativo (López-Sáez y Lisbona, 2009), raza (Smith y Midlarsky, 1985), creencias religiosas (Williams y Best, 1990), sistema de valores (Williams y Best, 1990) o la edad (López-Sáez y Lisbona, 2009) en la variabilidad del proceso de estereotipia de género. De esta forma, y de manera específica en relación a esta cuestión en nuestro país, diferentes estudios realizados con muestras españolas (ej., Montes-Berges, 2002; Moya, Expósito y Puertas, 2000; Moya y Pérez, 1990) y transculturales (ej., López-Zafra, García-Retamero, Diekman y Eagly, 2008), ponen de manifiesto el cambio en la vigencia de los estereotipos de género, así como la influencia de distintos factores socioculturales en la estabilidad de los mismos (Castillo-Mayén y Montes-Berges, 2007a; García-Retamero, Müller y López-Zafra, 2009).

Concretamente, se ha observado que algunos estereotipos masculinos como “eficaz”, “autosuficiente”, “decidido” y “tenaz”, aparecen actualmente asociados a las mujeres (Moya y Pérez, 1990). Este cambio en los estereotipos también se sugiere al no encontrar una asignación diferencial a ningún género de características consideradas tradicionalmente estereotípicas. Así ocurre con atributos como “amistoso/a”, “con confianza en sí mismo/a” (Moya y Pérez, 1990), “autoeficaces”, “dominantes”, “dependientes” o “ingenuos/as” (Castillo-Mayén y Montes-Berges, 2007a). Otros estudios señalan que la visión negativa de las mujeres como menos capaces para el ámbito laboral desaparece, y que, por el contrario, se torna más positiva (Moya et al., 2000).

Además, diferentes investigaciones señalan la influencia de otras variables sociodemográficas sobre la vigencia de estereotipos tradicionales. De esta forma, se ha encontrado que la asignación de algunos atributos tradicionalmente asociados a los hombres, como “fríos” o “buenos conductores”, y a las mujeres como “sensibles” o “cariñosas”, se ve influida por variables sociodemográficas como la edad o la orientación política (Castillo-Mayén y Montes-Berges, 2007a). En esta línea, el estudio de García-Retamero et al. (2009), señala el efecto del tamaño poblacional de las localidades, de manera que un menor tamaño se relaciona con una mayor estabilidad de los estereotipos de género tradicionales. Además, en este estudio, las autoras indican la forma en que se percibe la evolución y cambio de estos estereotipos. Concretamente, se espera que el contenido del estereotipo de las mujeres incluya más atributos masculinos y que disminuya o permanezca estable el grado en que contiene atributos femeninos. Sin embargo, con respecto al contenido del estereotipo masculino, se predice una tendencia inversa, de manera que no se espera que varíe en el grado en que presentan atributos masculinos, mientras que sí se espera un aumento en los atributos femeninos.

La variabilidad encontrada en el contenido de los estereotipos de los estudios anteriores también se ha observado en estudios procedentes de otros países (Diekman y Eagly, 2000; Diekman, Eagly, Mladinic y Ferreira, 2005; Wilde y Diekman, 2005). La influencia de estos factores, así como de las transformaciones sociales que experimenta cada país, también se ha puesto de manifiesto en el estudio transcultural realizado por López-Zafra et al. (2008). De

esta forma, las autoras ponen de manifiesto tanto la evolución de los estereotipos de género como su relación con diferentes tipos de poder. Concretamente, a partir de los datos procedentes de muestras españolas, alemanas y estadounidenses, en España se espera un aumento de características tanto masculinas como femeninas en las mujeres, mientras que la evolución de los estereotipos de género en Alemania y EE. UU. parece menos sustancial. Además, se percibe un aumento del poder público en las mujeres de nuestro país en mayor medida que en el resto de países. Esta mayor dinámica en los estereotipos de género y en el poder percibido en España se explica por la distinta evolución social y política de estos países, la cual ha dado lugar a cambios más drásticos en nuestro país que en el resto. En su conjunto, los resultados que muestran una tendencia al cambio en el contenido de los estereotipos pueden explicarse a partir de la teoría del rol social (Diekman y Eagly, 2000; Eagly, 1987; Eagly et al., 2004), la cual indica que la dinámica de los estereotipos de género es reflejo del cambio en los roles sociales ocupados por mujeres y hombres.

En resumen, el conjunto de investigaciones parece reflejar que las dimensiones de instrumentalidad y expresividad siguen asignándose diferencialmente a hombres y mujeres respectivamente, si bien son numerosas las variables que pueden influir en esta asignación. También se observa que en la actualidad se asignan más rasgos instrumentales a las mujeres, mientras el estereotipo masculino es el que permanece más estable. Esta mayor dinámica en los atributos asignados a las mujeres se explicaría porque se ha producido un mayor cambio en los roles sociales de éstas en comparación a los observados en los hombres (Diekman y Eagly, 2000; Sczesny, Bosak, Diekman y Twenge, 2008). Por lo tanto, considerando que el contenido y/o la asignación de los estereotipos de género evolucionan en consonancia con los cambios sociales, en el primer estudio de la presente tesis doctoral nos proponemos analizar la vigencia de los mismos.

3.2.1.2.- ESTEREOTIPOS DE GÉNERO Y ESTATUS SOCIAL

Por estatus social se entiende el prestigio de una persona dentro de un grupo social, basado en la posesión de características valoradas socialmente, como la educación o el género

(Simon y Oakes, 2006). Con respecto a los grupos de género, los hombres se han considerado tradicionalmente como el grupo de alto estatus, mientras que las mujeres han sido relegadas al de bajo estatus (Gerber, 2009). Como ya se ha indicado en un apartado anterior, diferentes estudios ponen de manifiesto que los individuos y grupos de altos estatus son percibidos con alta competencia y baja sociabilidad, mientras que los grupos de bajo estatus son percibidos con el patrón contrario, atribuyéndoles una alta sociabilidad y baja competencia (Fiske, Cuddy y Glick, 2007; Fiske et al., 2002; Glick y Fiske, 2001b; Jost, Burgess y Mosso, 2001; Oldmeadow, 2010). Los rasgos que se asignan a los grupos de estatus coinciden con los asignados a los grupos de género (Geis, 1993; Jost y Kay, 2005; Ridgeway, 2006; Ridgeway y Correll, 2004), siendo, por lo tanto, una cuestión relevante si el estatus puede explicar el contenido de los estereotipos de género y si influye sobre la auto-percepción de rasgos (Gerber, 2009). En esta línea, algunos estudios han mostrado que, con independencia del género, las personas y grupos de alto estatus se perciben más instrumentales que los de bajo estatus (ej., Conway y Vartanian, 2000; Gerber, 1991; Smoreda, 1995). Como Gerber (2009) señala, comprender la relación que existe entre el género y el estatus resulta esencial para mejorar el estatus social de las mujeres.

El modelo de contenido de los estereotipos se focaliza en los estereotipos de estatus (Fiske et al., 2007; Fiske et al., 2002). De acuerdo con este modelo, los estereotipos de competencia y sociabilidad proceden de dos parámetros estructurales de las relaciones intergrupales (Oldmeadow y Fiske, 2007): *el estatus relativo*, que predice los estereotipos de competencia para el grupo de alto estatus, y *el tipo de interdependencia*, el cual predice los estereotipos de sociabilidad para el grupo de bajo estatus. Las relaciones entre estas variables socio-estructurales y sus estereotipos correspondientes han mostrado ser fuertes y con una alta estabilidad transcultural, obteniéndose resultados procedentes de EE. UU., Europa y Asia. En España también se han obtenido estos hallazgos (Betancor, Rodríguez, Rodríguez, Leyens y Quiles, 2005). Los estereotipos de competencia y sociabilidad pueden explicar ciertas formas de prejuicio y proporcionar apoyo moral e intelectual a diferentes formas de discriminación (Glick y Fiske, 2001b). Concretamente, los grupos de bajo estatus y cooperativos, son considerados sociables, cálidos e incompetentes, se les trata de

forma paternalista y se les muestra afecto, pero se les ofrecen menos oportunidades sociales y laborales. A los grupos estereotipados como incompetentes y fríos, se les ofrecen menos oportunidades, mostrándoles además antipatía, envidia y rechazo. Estos grupos podrían ser de bajo estatus, competitivos o explotadores. Por último, los grupos de alto estatus y competitivos, se consideran distantes, pudiendo también ser objeto de prejuicio porque serían envidiados por sus logros y podrán ser atacados u ofendidos (Oldmeadow y Fiske, 2007).

Otras teorías, como la teoría de la justificación del sistema (Jost y Banaji, 1994) o la teoría de la dominancia social (ej., Pratto et al., 1994) revisadas anteriormente, también sugieren que los estereotipos de estatus no sólo favorecen sino que también justifican varias formas de discriminación. Específicamente, la complementariedad de los estereotipos de competencia y frialdad, asignados a los grupos de altos estatus, y los de incompetencia y afectuosidad, asignados a los de bajo estatus, parecen infundir sistemas sociales jerárquicos con un sentido de legitimidad (Oldmeadow y Fiske, 2007). Siguiendo esta línea, Oldmeadow y Fiske (2007) ponen a prueba la mediación que pueden realizar variables como la creencia en un mundo justo y la SDO, en la asociación de los estereotipos de competencia y sociabilidad a grupos de diferente estatus. Sus resultados muestran que las personas con altas creencias en un mundo justo o alta SDO, consideraron con mayor probabilidad que un objeto de alto estatus era más competente que otro de bajo estatus, en comparación con las personas que mostraban menores puntuaciones en estas variables. Estos hallazgos, por lo tanto, refuerzan la idea de que los estereotipos de estatus justifican las desigualdades sociales y son sensibles a las orientaciones ideológicas.

Teniendo en cuenta lo anterior, la relación entre el estatus social y los estereotipos de género podría establecerse de la siguiente forma. El estatus es una dimensión básica de la interacción social (Berger, Fisek, Norman y Zelditch, 1977), por lo que los individuos pueden desarrollar esquemas de los rasgos de personalidad asociados con posiciones de alto y bajo estatus (Berger et al., 1980; Fiske et al., 2002; Geis, 1993). Generalmente, los hombres poseen mayor estatus que las mujeres en las interacciones (Gerber, 2009), y dado que el género es una forma básica de categorización (Constantinople, 1979), estos

esquemas relacionados con el estatus fácilmente se pueden vincular con el género (Geis, 1993). Como resultado, las diferencias de estatus en los rasgos de personalidad llegan a conceptualizarse como diferencias de género (Gerber, 2009). Resulta lógico pensar que esta dinámica perpetúe la situación de bajo estatus de las mujeres y mantenga las creencias estereotípicas sobre los grupos de género. Por lo tanto, es fundamental promover los cambios sociales necesarios tanto para aumentar el estatus social de las mujeres como para modificar los estereotipos de género.

3.2.1.3.- CONSECUENCIAS DE LOS ESTEREOTIPOS DE GÉNERO

Los estereotipos de género pueden producir una importante influencia sobre nuestra cognición y comportamiento como individuos pertenecientes a un género concreto (Heilman, 2001), viéndose tanto hombres como mujeres condicionados desde que se les clasifica como miembros de uno u otro género. Esta clasificación da lugar, por un lado, a que la percepción que se tiene de los individuos desde su nacimiento varíe en función del género asignado, y por otro, influye sobre el comportamiento que se dirige hacia los demás, que será distinto en función del género de la persona objetivo (ej., Vogel, Lake y Evans, 1991). Lo anterior da lugar a una socialización distinta según el grupo de género al que se pertenece (López-Sáez, 2008; Mañas Viejo, 2009). La continua transmisión de los estereotipos de género a través de la socialización facilita que la asignación diferencial de características a los grupos de género se perpetúe. Además, estos estereotipos están constantemente presentes en cualquier ámbito, como se refleja en el entorno publicitario (Díaz Soloaga, 2007; Núñez Domínguez, 2009) o incluso en el cine (Loscertales, 2009). Los estereotipos de género presentan numerosas consecuencias negativas para ambos grupos de género (Figura 5). Por ejemplo, pueden influir en el desarrollo emocional (ej., en los hombres se fomenta el uso de la razón frente al de los sentimientos), laboral (ej., considerar suficientemente capacitada o no a una persona para un puesto de trabajo en función de su género), de habilidades y capacidades (ej., en las mujeres se fomentan menos las habilidades matemáticas o el uso de vehículos, y en los hombres las del cuidado del hogar), e incluso en el estado de salud de los individuos (ej., los estereotipos asociados al

género masculino favorecen las conductas de riesgo, como fumar y beber alcohol en exceso, comportamientos que en las últimas décadas también están siendo asumidos por las mujeres, en parte, por un intento erróneo de adoptar roles masculinos para mejorar su valoración). En definitiva, una visión estereotípica de mujeres y hombres supone una importante limitación para el desarrollo del ser humano (Matud, Guerrero y Matías, 2006).

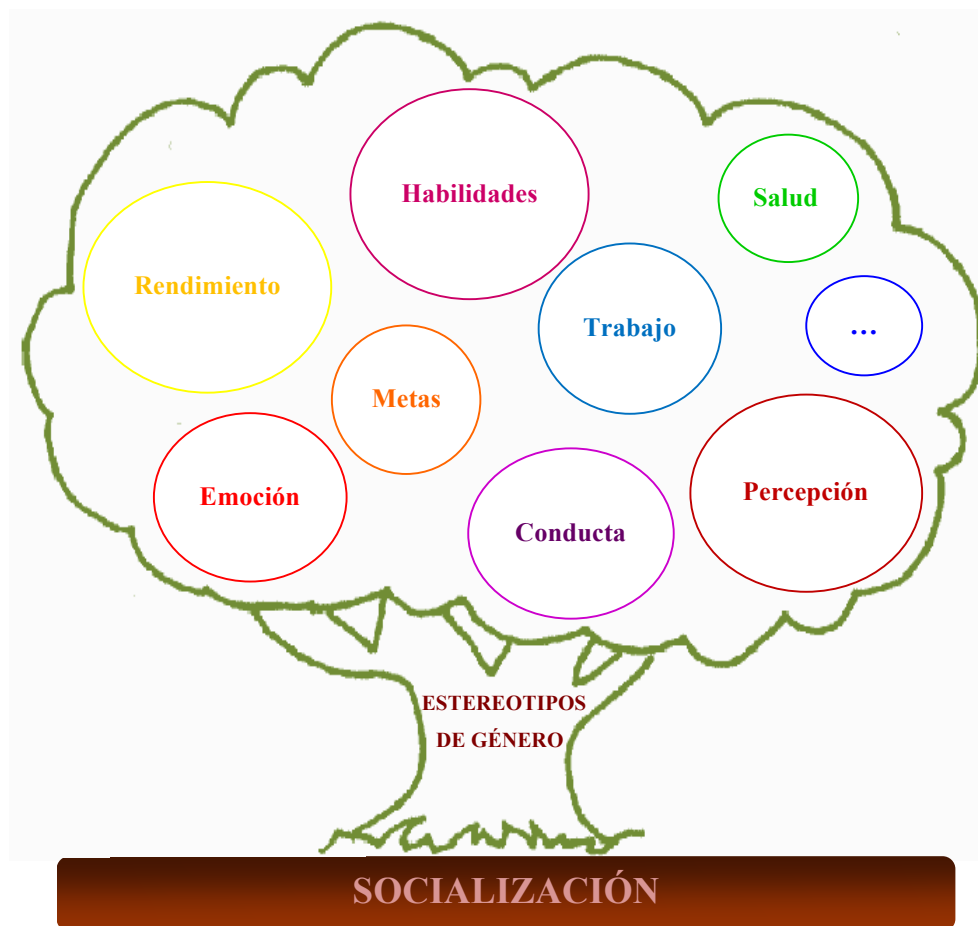


Figura 5. Representación gráfica de las consecuencias de los estereotipos de género.

De acuerdo con Jackman (1994), la diferenciación estereotípica entre hombres y mujeres en las dimensiones de agente y comunidad tiene, al menos, dos importantes consecuencias en el mantenimiento del sistema, que pueden resultar muy perjudiciales. En primer lugar, de esta distinción se deriva un trato de los grupos de género como si de manera natural fueran apropiados para ocupar las posiciones y roles que se han prescrito para ellos por la sociedad (Hoffman y Hurst, 1990; Jost y Hamilton, 2005). Puede

observarse una estrecha afinidad de esta conclusión con los postulados de la teoría del rol social (Eagly, 1987), que se revisó anteriormente. En segundo lugar, esta diferenciación estereotípica previene que las mujeres renuncien completamente al sistema de relaciones de género, pues la consideración cultural de que éstas poseen rasgos favorables y la valoración social positiva de los dominios femeninos puede dar lugar a que ellas mismas estén cooperando activamente con el sistema patriarcal. Esto último se relaciona con los procesos de conversión, que pueden favorecer la aceptación tanto pública como privada de las prescripciones de los estereotipos de género (López-Sáez, 2008).

En algunos ámbitos considerados tradicionalmente masculinos, la presencia de estereotipos de género se hace más marcada, lo cual facilita los procesos de discriminación (ej., Eagly, 2007; García-Retamero y López-Zafra, 2009). Además, estos estereotipos a menudo se convierten en una barrera que dificulta el acceso de las mujeres a puestos de liderazgo (ej., Cuadrado y Morales, 2007; Eagly, 2007; García-Retamero y López-Zafra, 2006a, 2006b; Moya y de Lemus, 2004), las aleja del mundo empresarial (ej., Marlow y Patton, 2005) e impiden el progreso tanto de mujeres como de hombres, limitando así sus elecciones (Lenton, Bruder y Sedikides, 2009). La característica de líder tradicionalmente ha pertenecido al estereotipo masculino, lo cual dificulta el ascenso o la selección de una mujer para ocupar este rol. De igual forma, como consecuencia de los estereotipos y de la incongruencia percibida entre rol de líder y rol de género, las atribuciones que se realizan del éxito adquirido por las mujeres tienden a ser externas, en contraposición a las atribuciones realizadas del éxito masculino, cuyo origen suele ser interno (García-Retamero y López-Zafra, 2006a, 2006b).

Finalmente, mencionaremos cómo la amenaza del estereotipo (Steele, 1997; Steele y Aronson, 1995) ejemplifica las severas consecuencias negativas de estas creencias sobre los grupos de género. La amenaza del estereotipo es una forma específica de la amenaza a la identidad social descrita anteriormente, en la cual las personas hacia las que se dirige un estereotipo cuyo contenido refleja una habilidad inferior en un ámbito concreto, con frecuencia confirman ese estereotipo debido a que están presionadas para evitarlo y les preocupa reafirmarlo inadvertidamente. Ejemplos de esta amenaza serían una mujer, hábil

en álgebra, que muestra un rendimiento inferior a su media en cálculos matemáticos al competir con un hombre, o un hombre que muestra dificultades al poner un pañal a un bebé delante de otras personas, aunque sepa hacerlo bien. La amenaza del estereotipo puede reducir las perspectivas de logro en un ámbito determinado mediante diversas vías, de manera que puede cambiar la dirección de los intereses de las personas (Davies, Spencer, Quinn y Gerhardstein, 2002), hacerles sentir que no se comportan de un modo socialmente adecuado (Walton y Cohen, 2007), provocarles que dejen de identificarse con ese ámbito (Steele, 1997) e incluso afectar negativamente al rendimiento en pruebas de los dominios en los que se sienten amenazados (Montes-Berges, 2002; Steele, Spencer y Aronson, 2002). Además, se observa que el rendimiento de las mujeres en tareas típicamente masculinas o en las que son estereotipadas de forma negativa disminuye especialmente cuando interaccionan con hombres sexistas (Logel et al., 2009).

3.2.2.- Identidad de género

En este apartado se revisa la identidad de género a partir de los enfoques más representativos: la teoría del esquema de género (Bem, 1981) y la teoría multifactorial de la identidad de género (Spence, 1984, 1985).

Como adelantábamos previamente, la auto-percepción de rasgos de personalidad en las dimensiones de instrumentalidad y expresividad hace referencia a la identidad de género, si bien esta variable puede concebirse de diferentes formas (Moya, 2003). De esta manera, la identidad de género también ha sido conceptualizada como la identidad derivada de la pertenencia grupal o como esquema del yo (Moya, Páez, Glick, Fernández-Sedano y Poeschl, 2001). A continuación se describe la evolución en la conceptualización de esta variable, centrándonos en las teorías de Bem (1981) y Spence (1984, 1985).

Inicialmente, la identidad de género fue concebida como una dimensión con dos extremos, el masculino y el femenino. Desde esta aproximación, las personas podían clasificarse en un punto determinado de ese continuo mediante la auto-percepción en diferentes

características de personalidad pertenecientes a cada polo. Durante este periodo, se utilizaban medidas como las escalas específicas del Inventario Multifásico de Personalidad de Minnesota (*Minnesota Multiphasic Personality Inventory*, MMPI; Hathaway y McKinley, 1943), que permitían clasificar a las personas como más o menos femeninas o masculinas, pero no en ambos conceptos a la vez. En esta época, los roles sexuales estaban estrechamente ligados al sexo biológico, de forma que ser masculino o femenino dependía fundamentalmente de ser hombre o mujer (Moya et al., 2001).

No obstante, esta concepción fue cuestionada, surgiendo así otras medidas para esta variable que, si bien también utilizaban la autoevaluación en rasgos de personalidad, tenían como idea subyacente que la feminidad y masculinidad son dos dimensiones independientes. Desde esta nueva conceptualización, por lo tanto, una misma persona podía obtener puntuaciones en cada una de las dimensiones. Los instrumentos más comunes de este nuevo enfoque fueron el Inventario de Roles Sexuales de Bem (*Bem Sex Role Inventory*, BSRI; Bem, 1974) y el Cuestionario de Atributos Personales (*Personal Attributes Questionnaire*, PAQ; Spence et al., 1974). Concretamente, el BSRI está formado por 20 rasgos masculinos y 20 femeninos que se consideran normativos para hombres y mujeres, y la persona debe indicar el grado en que cada rasgo le describe. Desde esta perspectiva, el ideal de persona se correspondería con el modelo andrógino, el cual combina los rasgos típicos tanto femeninos como masculinos, y es capaz de aplicarlos según sea lo más adaptativo para cada situación. El PAQ está formado por 16 adjetivos bipolares, de los que la mitad se corresponden con rasgos instrumentales y la otra mitad con rasgos expresivos, todos ellos considerados socialmente deseables tanto para hombres como para mujeres (Spence, 1993). Ambas escalas contienen rasgos de las dimensiones instrumentalidad y expresividad, y normalmente son las medidas que se utilizan actualmente para evaluar la identidad de género, especialmente el BSRI. No obstante, las autoras desarrollaron teorías diferentes para conceptualizar esta variable, aunque en el modelo de Spence se encuentra la advertencia de que ninguno de estos instrumentos resulta adecuado para evaluarla completamente. Estos modelos se describen a continuación.

3.2.2.1.- TEORÍA DEL ESQUEMA DE GÉNERO

La teoría del esquema de género desarrollada por Bem (1981) establece que hombres y mujeres con esquemas de género acordes a su sexo biológico desarrollan una fuerte identificación con el rol sexual, de forma que adquieren y manifiestan los diferentes rasgos, actitudes y conductas que se esperan de su género según las expectativas de su proceso de socialización. De esta manera, para estas personas el género sirve como principio organizador y lo utilizan para procesar la información sobre sí mismas y el mundo. Por su parte, los hombres y mujeres que no presentan estos esquemas de género, son inmunes a las influencias de los estereotipos de género con respecto a sí mismos y a los demás.

El BSRI se diseñó para medir el grado con que las personas se inclinan hacia estos esquemas de género. De esta forma, cuando su puntuación se encuentra en la mitad de la distribución bipolar de las escalas (puntuaciones similares en los rasgos masculinos y femeninos), se considera que no poseen tales esquemas. Esta consideración se aplicaría tanto a los individuos andróginos (altas puntuaciones en ambas escalas) como a los indiferenciados (bajas puntuaciones en ambas escalas). Del mismo modo, las personas con puntuaciones desiguales en estas escalas que siguen una dirección estereotípica (mayores puntuaciones de hombres en masculinidad y de mujeres en feminidad, ambos con bajas puntuaciones en la escala contraria), se considera que albergan esquemas de género, mientras que se considera que las personas con puntuaciones desiguales que siguen una tendencia contraestereotípica (mayores puntuaciones de hombres en feminidad y de mujeres en masculinidad, con altas puntuaciones en la otra escala) presentan esquemas de género cruzados.

3.2.2.2.- TEORÍA MULTIFACTORIAL DE LA IDENTIDAD DE GÉNERO

Esta teoría parte de una conceptualización multifactorial del género (ej., Ashmore, 1990; Deaux y Lewis, 1984; Signorella, 1992; Spence y Helmreich, 1980), según la cual las

diferentes categorías de atributos, actitudes, preferencias y conductas que suelen distinguir a mujeres y hombres en una determinada cultura aluden a varios factores que son independientes. De esta forma, la aportación principal de esta teoría con respecto a la anterior se basa en que la identidad de género se conceptualiza no sólo a partir de las características de personalidad, sino teniendo en cuenta también otras dimensiones. Spence (1984, 1985) aplicó esta conceptualización a la identidad de género para desarrollar su teoría, la cual sugiere que los atributos que contribuyen a cada factor que marca las diferencias en el género tienen una historia de desarrollo diferente para cada individuo, y que están influidas por diferentes aspectos que no se limitan necesariamente al género. Además, estos factores muestran diferentes grados y formas de relacionarse entre sí en cualquier etapa del desarrollo e interaccionan de un modo complejo en la determinación de la conducta. Es por ello que se observa una importante variabilidad en cada grupo de género con respecto a la constelación concreta de cualidades congruentes con el grupo al que se pertenece. A pesar de esta heterogeneidad, la mayoría de mujeres y hombres desarrollan un claro sentido de su identidad de género en general de manera congruente con su sexo biológico.

De esta forma, este modelo conceptualiza la identidad de género como un sentido psicológico básico y global, de feminidad o masculinidad asociado al sexo biológico, que se desarrolla desde muy temprana edad, y que constituye uno de los primeros, más centrales y permanentes aspectos del auto-concepto. Este sentido de masculinidad o feminidad se considera como un nivel jerárquico superior que englobaría diferentes facetas relacionadas con el género, como características de personalidad, aspecto físico, intereses o el rol profesional. Además, el conjunto concreto de características de género relevantes que los individuos poseen y los roles de género que ocupan en un momento determinado sirven principalmente para definir y verificar este sentido personal (Spence y Sawin, 1985). Por lo tanto, para esta teoría, ningún instrumento como el BSRI o el PAQ es válido para medir la identidad de género en este sentido global, dado que sólo evalúan un aspecto (rasgos de personalidad) del conjunto de factores que contribuyen a la auto-imagen basada en el género. Sin embargo, para evaluar esta variable sería suficiente con preguntar hasta qué punto una persona se considera femenina y masculina (Spence, 1993; Spence y Buckner,

1995, 2000). A esta perspectiva multifactorial se une el planteamiento de Ashmore (1990), quien postula que el proceso de formación de la identidad de género es dinámico, activo y creativo, en el que el individuo toma la construcción social del género y los factores biológicos del sexo y los incorpora a una estructura multifactorial de la identidad personal (López-Zafra y López-Sáez, 2001). Diferentes estudios han subrayado la importancia de evaluar este sentido global de la identidad de género, mostrando ser una medida más idónea que la auto-asignación de rasgos de personalidad instrumentales-expresivos y permitiendo predecir mejor los fenómenos relacionados con el género (Koestner y Aube, 1995; Rojahn, 1999; Spence, 1993; Spence y Buckner, 1995, 2000), como las actitudes sexistas o las conductas de rol de género. Además, algunos estudios apoyan la independencia de los componentes de la identidad de género, pues se observan bajas correlaciones entre los roles y los estereotipos (López-Sáez y Lisbona, 2009).

A partir del modelo de Spence (1984, 1985), las autoras López-Zafra y López-Sáez (2001) construyeron una escala multifactorial para medir esta variable. Este instrumento permite, por un lado, valorar el sentido global de identidad de género, utilizando para ello dos ítems en los que se pregunta hasta qué punto cada persona se considera femenina y masculina, incluyendo también una pregunta abierta para explicar las razones de esta auto-evaluación. Por otro lado, esta escala permite valorar diferentes facetas de la identidad de género, incluyendo los rasgos de personalidad, la apariencia física, los valores, los intereses, el rol profesional y la autoestima por la pertenencia a su grupo de género. Esta medida fue aplicada a más de 500 personas procedentes de distintas comunidades de nuestro país (López-Zafra y López-Sáez, 2001). Los resultados mostraron que existe una relación negativa entre el sentimiento de feminidad y el de masculinidad en ambos géneros, lo cual se corresponde con los postulados de esta teoría. Además, tras el análisis de la pregunta abierta las autoras comprobaron que las personas con alta identidad de género utilizaron en mayor medida explicaciones basadas en los estereotipos de género, mientras que las personas con baja identidad de género utilizaban más explicaciones idiosincrásicas. Asimismo, las explicaciones eran diferentes según el género, de manera que los hombres se basaron más que las mujeres en aspectos biológicos para definir su identidad de género.

3.2.3.- Ideología de género

La ideología de género hace referencia a las creencias que las personas poseen sobre los roles y conductas que deberían desempeñar hombres y mujeres, así como sobre las relaciones que ambos deben mantener entre sí (Moya, Expósito y Padilla, 2006). Esta variable ha recibido otros nombres como ideología del rol de género, ideología del rol sexual, actitudes de género, actitudes del rol sexual, estereotipos del rol sexual o sexismo (Moya et al., 2006; Moya et al., 2001). No obstante, actualmente lo más común es referirse a ella mediante el término sexismo, el cual se define como una actitud dirigida hacia las personas en virtud de su pertenencia a los grupos basados en el género (Montes-Berges, 2007). De esta forma, cualquier tipo de actitud, tanto positiva como negativa, dirigida hacia ambos grupos de género podría ser sexista; sin embargo, comúnmente el concepto de sexismo suele limitarse al prejuicio hacia las mujeres (Moya y de Lemus, 2004). En relación al componente comportamental de esta actitud, el sexismo conduce a un trato diferencial hacia mujeres y hombres por el único hecho de pertenecer a una u otra categoría de género (Montes-Berges, 2007). Así, esta variable ejerce una importante influencia sobre diversos aspectos como juicios, creencias, actitudes, comportamientos y relaciones sociales, tanto de hombres como de mujeres (Moya et al., 2006), por lo que fácilmente se puede manifestar en discriminación de género.

Las escalas que miden el sexismo o la ideología de género¹¹, en general, conciben esta variable como una dimensión cuyos extremos serían la ideología tradicional y la igualitaria. De esta forma, la ideología de género tradicional es aquella que enfatiza las diferencias entre el género masculino y femenino, donde los hombres son autoritarios y protectores de las mujeres, asignándoles roles que se relacionan con la toma prioritaria de decisiones y la esfera pública, mientras que las mujeres se consideran débiles y necesitadas de protección, y se les asignan los roles de esposa, ama de casa y madre. Contrariamente, la ideología de género igualitaria o feminista, manifiesta el carácter fundamentalmente social que presentan las diferencias de género, y considera que los roles y funciones que desempeñan mujeres y hombres pueden ser los mismos (Moya et al., 2006).

¹¹ En el siguiente capítulo se describen algunas de las escalas que evalúan la ideología de género.

Las características de la sociedad actual, al menos de la occidental, en la cual se está a favor de la igualdad pero al mismo tiempo siguen existiendo situaciones discriminatorias basadas en el género, han dado lugar a la distinción entre lo que se considera el sexismo clásico y las denominadas nuevas formas de sexismo (Moya, 2003). De forma específica, el sexismo clásico, también denominado “viejo” u “hostil” se define como “una actitud de prejuicio o conducta discriminatoria basada en la supuesta inferioridad o diferencia de las mujeres como grupo” (Cameron, 1977, p. 340). Este tipo de ideología contiene tres creencias fundamentales (Glick y Fiske, 1996): 1) el paternalismo dominador: según esta creencia, las mujeres son más débiles e inferiores que los hombres, por lo que se justifica la necesidad de la figura dominante masculina; 2) la diferenciación de género competitiva: esta creencia considera que las mujeres son diferentes, tienen roles distintos que se adaptan a sus rasgos y no poseen características apropiadas para encargarse de puestos más importantes; los hombres, sin embargo, deben ocupar ámbitos de mayor estatus y prestigio; y 3) la hostilidad heterosexual: según la cual las mujeres poseen el poder sexual, por lo que son peligrosas y manipulan a los hombres.

Esta visión sexista ha sido la causante del tardío acceso de las mujeres a derechos fundamentales como el voto o la educación universitaria¹² (Moya y Puertas, 2003). No obstante, la evidencia empírica refleja que esta ideología está disminuyendo en las sociedades occidentales, así como en nuestro país (ej., Expósito, Moya y Glick, 1998). Por ejemplo, diferentes estudios que han utilizado la escala de ideología de rol sexual (Moya, Navas y Gómez-Berrocal, 1991), la cual mide sexismo tradicional, muestran una tendencia hacia el extremo igualitario de la dimensión. Además, se manifiesta que las mujeres tienen una ideología de género más igualitaria que los hombres, resultado que se ha constatado ampliamente en otras investigaciones (ej., Ekehammar, Akrami y Araya, 2000; Spence y Hahn, 1997). Del mismo modo, los participantes de mayor edad y con menor nivel de estudios suelen exhibir mayores puntuaciones en sexismo, siendo ésta otra tendencia habitual hallada en diferentes investigaciones (ej., López-Sáez y Lisbona, 2009; McHugh y Frieze, 1997; Moya et al., 2006).

¹² Precisamente, en el año 2010 se ha cumplido el primer centenario desde que las mujeres españolas tenemos acceso a la universidad, derecho otorgado en la Real Orden de 8 de marzo de 1910.

Con respecto a las nuevas formas de sexismo, éstas recogen una manifestación más sutil de este prejuicio, pero siguen sosteniendo una visión negativa de las mujeres (Moya et al., 2006). Se han desarrollado diferentes teorías y denominaciones para el sexismo moderno. Así, contamos con la teoría del sexismo ambivalente (Glick y Fiske, 1996), la cual considera que el *sexismo hostil*, que coincide en gran medida con la visión tradicional, coexiste con el denominado *sexismo benévolo*. Este último hace referencia a los sentimientos relativamente positivos hacia las mujeres, que las consideran de manera estereotipada, limitadas a determinados roles y que contienen un tono afectivo positivo para el perceptor, tendiendo a suscitar en éste conductas prosociales o de búsqueda de intimidad (ej., ayuda y autorrevelación, respectivamente). No obstante, el sexismo benévolo comparte ciertos aspectos con el hostil, pues en ambos se mantiene la idea de que las mujeres están mejor en ciertos roles y ámbitos, así como la creencia de que son más débiles (Moya et al., 2006). Por lo tanto, estos sentimientos positivos hacia las mujeres y las conductas que generan siguen siendo sexistas, pues se realizan a partir de su pertenencia categorial (no por sus características personales) y se fundamentan en la dominación tradicional del hombre sobre las mujeres. Las creencias básicas del sexismo benévolo, de forma paralela a las del sexismo clásico, serían las siguientes (Glick y Fiske, 1996): 1) el paternalismo protector: el hombre debe cuidar y proteger a la mujer como si fuera un padre que cuida de sus hijos; 2) la diferenciación de género complementaria: las mujeres son diferentes, pero esas diferencias pueden llegar a ser positivas, pues las hacen complementarias a los hombres; y 3) la intimidad heterosexual: las mujeres son necesarias para establecer relaciones heterosexuales. Finalmente, un aspecto relacionado con el mantenimiento del *statu quo* es que el sexismo benévolo debilita la resistencia de las mujeres al sistema patriarcal, pues con este tipo de sexismo se muestra afecto, se protege e idealiza a aquellas mujeres que aceptan los roles tradicionales y satisfacen las necesidades de los hombres (Moya y de Lemus, 2004). Esto hace que el sexismo benévolo pueda llegar a ser incluso más perjudicial debido a que su sutileza favorece su aceptación (Montes-Berges, 2007).

Otra nueva forma de este constructo es la que deriva de la teoría del neosexismo (Tougas et al., 1995), enfocada más hacia el ámbito laboral. El *neosexismo* se define como la

manifestación de un conflicto entre los valores igualitarios y los sentimientos residuales negativos hacia las mujeres. Esta teoría parte de las formulaciones sobre racismo moderno y simbólico, de forma que el neosexismo se caracteriza por contener dos elementos básicos: a) las normas sociales han hecho indeseable el prejuicio contra las mujeres, y b) las políticas que promocionan la introducción de la mujer en la esfera laboral se pueden percibir como una amenaza a los valores tradicionales, como por ejemplo, la libertad de elección del individuo o la igualdad de oportunidades basada en los méritos personales. De esta forma, se manifiesta una ambivalencia, pues se rechaza el prejuicio sexista pero se considera que las mujeres realizan demandas excesivas. Esta ambivalencia se ve reflejada en las justificaciones que pueden hacer los hombres para mantener el *statu quo*, las cuales contemplan que las mujeres están presionando demasiado, quieren conseguir cambios demasiado rápido, llevan a cabo estrategias injustas y sus logros son inmerecidos, pues los consiguen por el hecho de ser mujeres pero no por sus méritos personales (Montes-Berges, 2007; Moya y Puertas, 2003).

Numerosos estudios han mostrado la relación de la ideología de género con diversos tipos de variables, entre las que se incluyen aspectos vinculados con la discriminación de género. Por ejemplo, algunos estudios señalan que el sexismo se relaciona con creencias racistas y prejuiciosas en general (Sidanius, 1993b), así como con la SDO, el igualitarismo, el individualismo (Castillo-Mayén, 2008) y con conductas de rol tradicionales (Castillo-Mayén, 2008, 2009; Castillo-Mayén y Montes-Berges, 2007b). Además, esta variable se relaciona con diferentes tipos de actitudes, como las manifestadas hacia el acoso sexual (Swim y Cohen, 1997) o hacia las personas homosexuales (Masser y Abrams, 1999). Con respecto a la relación de esta variable en los hombres, el sexismo se ha relacionado con una mayor incapacidad en ellos para expresar y reconocer adecuadamente sus emociones (Fischer y Good, 1997), y con una mayor aceptación de las prescripciones masculinas tradicionales compartidas en diferentes culturas (Castillo-Mayén, 2008, 2009; Castillo-Mayén y Montes-Berges, 2007b). También se asocia con un sentimiento de inferioridad intelectual y de superación o dominación por parte de las mujeres, que puede llevarles a sentimientos de fracaso y favorecer la aparición de problemas interpersonales como la violencia (Graham-Bermann, Eastin y Bermann, 2001). Además, se ha vinculado con la

realización de conductas sexuales de riesgo, como tener diferentes parejas sexuales o no usar protección (Pleck, Sonenstein y Ku, 1993). En las mujeres, se ha analizado la ideología de género extrema como posible factor de vulnerabilidad para ser víctima de coerción sexual (Fuentes, Ramos, Martínez, López y Tabernero, 2006). Además, se ha observado que las mujeres que mantienen una ideología de género más tradicional muestran menos aspiraciones profesionales y otorgan menor importancia a su carrera profesional (Phillips y Imhoff, 1997), mientras que quienes mantienen una ideología de género igualitaria dan la misma o mayor importancia a su carrera que los hombres (Moya, Expósito y Ruiz, 2000; Peplau, Hill y Rubin, 1993). En esta línea, Betz (1994) señala que existe una mayor tendencia en las mujeres con alta orientación profesional a expresar actitudes liberales o feministas. En el siguiente apartado, se tratarán las actitudes e identidad derivadas del feminismo.

Con respecto al sexismo ambivalente, éste se ha asociado en los hombres con el miedo a la intimidad, niveles elevados de ansiedad y ambivalencia en las relaciones íntimas (Yakushko, 2005), así como con la preferencia por utilizar un lenguaje sexista (Douglas, 2010). Además, un estudio realizado por Sibley y Wilson (2004) examina la manifestación del sexismo ambivalente hacia diferentes personajes femeninos hipotéticos cuyas descripciones podían encajar en un subtipo sexual positivo o negativo. Sus resultados mostraron que los hombres expresaban un mayor sexismo hostil, pero un menor sexismo benevolente, hacia el personaje femenino de subtipo negativo (ej., seductora), mientras que exhibían un mayor sexismo benevolente, pero menor sexismo hostil, hacia el personaje femenino de subtipo positivo, caracterizado con los roles de género tradicionales. Asimismo, los auto-esquemas sexuales de los hombres moderaron las expresiones de sexismo hostil hacia estos subtipos, para lo cual los autores sugirieron que los hombres que piensan sobre sí mismos en términos sexuales pueden estar predispuestos a interpretar información sobre las mujeres en los mismos términos y categorizarlas dentro de subtipos sexuales positivos o negativos a partir de información limitada. Esto último podría conducir a un incremento de las atribuciones sexistas hostiles cuando se percibe que las mujeres encajan en un subtipo sexual negativo.

En las mujeres, el sexismo ambivalente se ha relacionado con la estimación de la conducta agresiva y de sentimientos de amenaza en la pareja masculina. Concretamente, en el estudio de Expósito, Herrera, Moya y Glick (2010) un grupo de mujeres leyeron un fragmento en el que una pareja (marido y mujer) discutían sobre la promoción laboral de ella. En este estudio se observa que las mujeres sexistas benevolentes consideraron que el marido se sentiría más amenazado por la promoción laboral de su mujer y que sería probable que la agrediera. Sin embargo, este efecto no se encontró en las mujeres sexistas hostiles. Además, a pesar de dar información sobre las actitudes del marido, se mantuvo el efecto encontrado en las mujeres sexistas benevolentes. En consecuencia, es posible que las mujeres que presentan este tipo de actitudes adopten roles tradicionales en parte para evitar enfrentamientos con su pareja masculina, lo cual refuerza el mantenimiento del *statu quo*. En nuestro país, se han puesto de manifiesto niveles medios-altos de sexismo ambivalente en chicos y chicas con edades comprendidas entre los 14 y 18 años (Pozo Muñoz, Martos Méndez y Alonso Morillejo, 2010). Este tipo de sexismo, también se ha analizado en relación con otras variables. Por ejemplo, el estudio transcultural de Moya et al. (2001) comprobó que el sexismo ambivalente se relaciona con un bajo nivel de auto-concepto femenino en mujeres y hombres, mayor colectivismo, mayor distancia de poder, bajo nivel de desarrollo humano del país, mayor tasa de fecundidad y más educación en los valores de buenos modales, religiosidad y obediencia. Además, se ha observado que este tipo de sexismo influye en las actuaciones del cuerpo de policía de nuestro país en casos de violencia contra la mujer (Lila, Gracia y García, 2010). Concretamente, cuando se presentan mayores niveles de sexismo benevolente, se muestra una mayor preferencia por la intervención condicional, es decir, se prefiere intervenir (ej., redactar un informe, presentar cargos o realizar otra tarea que implique al policía) sólo si la víctima está dispuesta a denunciar. Este tipo de intervención se diferencia de la incondicional en que ésta se realiza independientemente de que la víctima esté dispuesta a denunciar. Por lo tanto, estas actitudes sexistas dan lugar a una desatención de las mujeres en situación de maltrato cuando éstas aún no han realizado el proceso y preparación necesarios para denunciar.

En relación al neosexismo, éste se ha relacionado negativamente con las actitudes hacia los programas de acción afirmativa y positivamente con sentimientos de amenaza a los intereses colectivos (Montes-Berges, 2002; Montes-Berges y Silván-Ferrero, 2004; Moya y Expósito, 2001; Tougas et al., 1995). De igual forma, ha mostrado una relación positiva con la SDO (Ekehammar et al., 2000; Montes-Berges y Silván-Ferrero, 2003, 2004; Sidanius y Pratto, 1993). En general, los estudios que analizan las nuevas formas de sexismo, constatan la misma relación observada en el sexismo tradicional con respecto al género (ej., Ekehammar et al., 2000; Hernández, Martín-Llaguno y Beléndez, 2009; Masser y Abrams, 1999; Montes-Berges y Silván-Ferrero, 2004) y el nivel educativo (ej., Lameiras-Fernández y Rodríguez Castro, 2003; Moya y Expósito, 2001). Así, se encuentra que tanto los hombres como las personas con menor nivel educativo muestran también un mayor sexismo en las nuevas formas de este constructo.

3.3.3.1.- FEMINISMO: ACTITUDES E IDENTIDAD FEMINISTAS

El feminismo es una ideología política que apoya el trato igualitario para todas las personas, independientemente de juicios categóricos (Unger, 1979). Además, se considera un movimiento por y para la paz iniciado a mediados del siglo XIX en EE.UU. y Reino Unido (Alcañiz Moscardó, 2007). Amarós Puente (1995) indica que, en la actualidad, el feminismo se divide en dos corrientes principales. La primera de ellas se conceptualiza como el *feminismo de la igualdad*, el cual considera que, una vez superados los estereotipos de género, se conseguirá una sociedad donde se integren las individualidades. Esta corriente mantiene que las diferencias entre los grupos de género son el resultado de la educación recibida de una sociedad patriarcal, y defiende la igualdad de derechos de mujeres y hombres. La igualdad no se entiende aquí como homogeneización, sino como un reconocimiento de la diversidad de ambos géneros. La segunda orientación sería el *feminismo de la diferencia*, el cual afirma que existen profundas diferencias entre los géneros, y defiende el sentido y significado otorgado al hecho de ser mujer. De esta forma, se critica al patriarcado revalorizando las cualidades femeninas, otorgándoles autoridad y poder social. Se preconiza una cultura femenina, cercana al pacifismo y a la ecología. Una

tendencia dentro de esta orientación se decanta por la búsqueda de la diferencia en fundamentos de tipo biológico, de modo que hombre y mujer serían dos modalidades fundamentales de la naturaleza humana.

En referencia a la ideología de género, algunos estudios señalan que el sexismo se relaciona con las actitudes feministas y los movimientos de liberación de la mujer (Campbell, Schellenberg y Senn, 1997). No obstante, es importante diferenciar las *actitudes feministas*, es decir, la postura igualitaria y no tradicional sobre la ideología de género, de la *identificación como feminista* (Yago Alonso y Paterna Bleda, 2005). Williams y Wittig (1997) plantearon dos orientaciones en la sociedad norteamericana para diferenciar ambas variables, señalando, por un lado, la *orientación pro-feminista*, en la cual las personas apoyan las metas del feminismo pero no se consideran integrantes del movimiento, y por otro lado, la *identificación social feminista*, en la cual las personas sí se identifican como feministas y adoptan esa etiqueta social para definirse. Debido a que esta última orientación puede ser muy importante para la acción colectiva, las autoras (Williams y Wittig, 1997) buscaron posibles predictores que favorecieran dicha identificación, encontrando: a) el género, de forma que las mujeres se autoidentificaron en mayor medida que los hombres como feministas; b) el grado de exposición al pensamiento feminista, es decir, la formación y experiencia propia sobre feminismo; y c) mantener una opinión positiva del movimiento feminista, dado que el feminismo en ocasiones se ha asociado con posturas que no se corresponden con los valores que lo fundamentan, lo que ha provocado un rechazo hacia este movimiento. Otras líneas de investigación han considerado que la identificación feminista es un proceso que se va desarrollando. Un ejemplo significativo de esta conceptualización es el modelo de desarrollo de la identidad feminista de Downing y Roush (1985), en el cual se basan diferentes medidas que valoran esta variable (Bargad y Hyde, 1991; Rickard, 1989), descritas posteriormente.

En cuanto a las actitudes feministas, éstas pueden analizarse a partir de los siguientes aspectos (Morgan, 1996): a) prescripción de los roles de género: las posturas menos tradicionales (ej. feminismo) realizan una menor asignación diferencial de roles según el género; b) objetivos del movimiento feminista: actitud hacia las metas del feminismo

(igualdad retributiva, acceso a la educación y el empleo, violencia, maternidad, sexualidad, etc.); y c) ideología feminista: el reconocimiento de la discriminación hacia las mujeres y el deseo de eliminarla. Los resultados obtenidos por Morgan (1996) muestran que existe relación entre las actitudes feministas y la auto-identificación como feminista. De este modo, en el grupo de mujeres y hombres que se consideraban feministas en comparación con quienes no declaraban esta identificación, se observó un mayor apoyo de las ideas sobre igualdad de género, una mayor conciencia sobre discriminación y una mayor necesidad de acción colectiva en las mujeres feministas. Si nos centramos en las personas antifeministas, en el trabajo de Nelson, Shanahan y Olivetti (1997) se realiza una interesante diferenciación entre los hombres y las mujeres de este tipo, de manera que los primeros puntuaban más en la dimensión de poder de la escala de valores de Schwartz (1994), mientras que las segundas obtuvieron bajas puntuaciones en universalismo, lo que implica un bajo apoyo en el logro de la igualdad.

Con respecto a la identificación feminista, en su vertiente del desarrollo de una identidad, varias autoras (Bargad y Hyde, 1991; Rickard, 1989) han construido diferentes escalas para medir esta variable a partir del modelo propuesto por Downing y Roush (1985). Este modelo considera que la identidad feminista se desarrolla a lo largo de cinco etapas: *Aceptación Pasiva*, caracterizada por la aceptación de los roles de género tradicionales, considerando a los hombres superiores a las mujeres; *Revelación*, donde se empiezan a cuestionar los roles de género y se reconoce ser víctima de la discriminación sexual, surgiendo un pensamiento dualista; *Inmersión*, descrita por un sentimiento de conexión con otras mujeres, estableciéndose un pensamiento relativista que sustituye al de la etapa anterior; *Síntesis*, la cual marca el desarrollo de la identidad feminista, donde las mujeres se dan cuenta de que el sexismo no es la raíz de todos los problemas, y evalúan a los hombres individualmente; *Compromiso Activo*, que traslada la identidad feminista consolidada hacia un compromiso por el cambio social y la acción colectiva. Downing y Roush (1985) sugirieron que la Aceptación Pasiva se relaciona con un no reconocimiento del sexismo, mientras que las etapas posteriores se relacionarían con una identificación progresiva de éste. De igual forma, señalaron que la transición desde la Aceptación Pasiva hacia estadios posteriores se relacionaría con mayores niveles de autoestima. En

consonancia con lo anterior, McNamara y Rickard (1989) señalaron que las etapas de Síntesis y Compromiso Activo se deberían relacionar con niveles mayores de autoestima. A partir de este modelo, Rickard (1989) elaboró la escala de identidad feminista (*Feminist Identity Scale*, FIS) para evaluar los componentes cognitivos y afectivos de las actitudes que las mujeres pueden tener sobre sí mismas como feministas. La autora no contempla la última etapa propuesta (Compromiso Activo) porque considera que es la manifestación conductual de la anterior. Bargad y Hyde (1991) elaboraron la escala de desarrollo de la identidad feminista (*Feminist Identity Development Scale*, FIDS), en la cual sí se recogen los cinco estadios del modelo. No obstante, ambas escalas muestran ciertas limitaciones psicométricas (ej., Fischer et al., 2000), por lo que posteriormente se desarrolló la escala compuesta de la identidad feminista (*Feminist Identity Composite*, FIC; Fischer et al., 2000). Esta medida contempla ítems de los dos instrumentos anteriores e incluye también todas las etapas del modelo. La FIC se elaboró con la intención de disminuir algunas restricciones y de mantener las cualidades positivas de las escalas anteriores. No obstante, a pesar de las prometedoras propiedades psicométricas de la FIC, mediante un estudio en el que comparan las tres medidas del desarrollo de la identidad feminista, Moradi y Subich (2002) sugieren que la FIC y la FIDS son superiores a la FIS, si bien las tres presentan algunas ventajas y limitaciones. Por lo tanto, los autores recomiendan utilizar estos instrumentos con precaución en las conclusiones y eligiéndolos según el interés del estudio que se realice. Recientemente, a partir de una adaptación y validación preliminar de la FIDS a nuestro idioma, se ha encontrado que los tres primeros estadios de la identidad feminista se relacionan negativamente con las conductas de rol de género igualitarias, mientras que la aceptación pasiva se relaciona positivamente con el sexismo tradicional (Castillo-Mayén, 2009).

4.- CONCLUSIONES

A lo largo de este capítulo se han pretendido revisar los aspectos más relevantes en cuanto a la discriminación y la discriminación de género, fenómenos que siguen prevaleciendo en la sociedad actual. Con respecto a la discriminación, destacamos las aportaciones de la

teoría de la dominancia social para explicar la desigualdad social, considerándola un reflejo de la aceptación de los mitos que legitiman y mantienen las jerarquías grupales. La variable que permite conocer el grado de aceptación o rechazo de tales mitos, y por tanto el deseo de que existan jerarquías y desigualdad grupal, es la SDO. Según la hipótesis de la invarianza, la SDO será expresada en mayor medida por los hombres que por las mujeres. Esta variable se relaciona y permite predecir el prejuicio hacia diferentes grupos, y también se asocia con diferentes ideologías y mitos que debilitan o mantienen las jerarquías de la manera esperada. Entre los mitos que plantea dicha teoría se encuentran los estereotipos, que, además, se consideran de especial relevancia en el estudio de la discriminación de género. Para la comprensión de este fenómeno social, se destaca también la importancia de analizar la identidad de género y la ideología de género. Con respecto a los estereotipos de género, sus características particulares favorecen que sean aceptados por mujeres y hombres, aunque los cambios sociales parecen estar produciendo variaciones en los estereotipos asignados a cada grupo de género. Concretamente, las mujeres suelen considerarse en la actualidad con más características de la dimensión instrumental. Estos cambios observados en el estereotipo femenino se explican a partir de la teoría del rol social. Esta perspectiva teórica, además, sitúa como causa próxima de las diferencias entre hombres y mujeres a la construcción social del género. La identidad de género ha sido conceptualizada de distintas formas, pasando a considerarse desde una única dimensión a concebirse como un sentido global producto de la interacción de diferentes aspectos, y no sólo en función de las características de personalidad. La ideología de género o sexismo permite conocer el prejuicio hacia las mujeres y su relación con otras actitudes y conductas discriminatorias. En el siguiente capítulo se revisan las medidas explícitas e implícitas de las actitudes, prestando especial atención a la activación automática de los estereotipos y de otras estructuras de conocimiento, así como a los efectos de dicha activación. Las aportaciones derivadas del estudio de la automaticidad contribuyen a explicar el mantenimiento del prejuicio y la discriminación, por lo que suponen una extensión de las cuestiones analizadas en este capítulo.

CAPÍTULO II

Medidas explícitas e implícitas de discriminación y prejuicio

1.- INTRODUCCIÓN

Las actitudes son un concepto fundamental para la Psicología, y especialmente para la Psicología Social, debido a que nos ayudan a explicar las decisiones y acciones que realizan las personas (Bizer, Barden y Petty, 2003). Se considera que las actitudes son sociales dado que se aprenden y adquieren durante el proceso de socialización, se comparten con otras personas y hacen referencia a objetos de naturaleza y significado social (Pacheco Ruiz, 2002). Las actitudes hacen referencia a las evaluaciones generales y relativamente duraderas que las personas tienen sobre otras personas, objetos o ideas (Petty, Wheeler y Tormala, 2003), y pueden variar en la valencia (positivas, negativas o neutras), intensidad, fuerza, durabilidad, resistencia al cambio y capacidad predictiva de la conducta (Bizer et al., 2003; Petty et al., 2003). Según los orígenes del modelo tripartito (ej., Katz y Stotland, 1959; Rosenberg y Hovland, 1960), las actitudes están formadas por tres componentes: el afectivo, el cognitivo y el conativo o conductual. Sin embargo, autores más contemporáneos han modificado este modelo (ej., Cacioppo, Petty y Geen, 1989; Zanna y Rempel, 1988), considerando que una actitud no consiste en estos componentes, sino que es una suma evaluativa general de la información derivada de ellos (para una revisión sobre la estructura de las actitudes, véase Fabrigar, MacDonald y Wegener, 2005). Además, las actitudes, como juicios evaluativos, pueden generar respuestas afectivas, cognitivas y conductuales (Eagly y Chaiken, 1993).

Con respecto a las respuestas conductuales, desde los años 70, se ha reforzado la idea de que la conducta deliberada e intencionada es sólo una parte del repertorio conductual del individuo, aspecto que se vio apoyado por la evidencia en torno a los procesos cognitivos controlados y automáticos (Posner y Snyder, 1975; Shiffrin y Schneider, 1977). De este modo, mientras que los procesos controlados son conscientes, intencionales e interfieren sobre la actividad mental concurrente, los procesos automáticos acontecen sin consciencia, sin intencionalidad y sin interferir con la actividad mental concurrente (Posner y Snyder, 1975). Posteriormente, las investigaciones sobre memoria también asumieron esta distinción con respecto a la controlabilidad de los procesos, diferenciando así entre memoria explícita e implícita (ej., Graf y Schacter, 1985). La memoria explícita supone la

recuperación consciente de la información contenida en la memoria, mientras que la memoria implícita supone la recuperación no consciente de la información acumulada en la memoria como resultado de un único encuentro con la estimulación. Así, la memoria implícita da lugar a la facilitación o priming ante la actuación con estímulos que han sido presentados previamente (Colmenero Jiménez, 2000).

Influenciada por estos hallazgos, la Psicología Social ha enfatizado la importancia de distinguir entre los componentes explícitos e implícitos de la actitud (ej., Greenwald y Banaji, 1995). De este modo, entendemos las actitudes explícitas como aquellas que son intencionales y conscientes, mientras que las actitudes implícitas son automáticas e inconscientes. Esta diferenciación entre lo intencional y automático fue vital en la década de los 80 para comprender el nuevo prejuicio que surgía provocado por la presión social y personal basada en los valores de igualdad y justicia (Gaertner y Dovidio, 1986; Kinder y Sears, 1981). De esta manera, el prejuicio explícito supone una aprobación consciente y una expresión controlable de la actitud, mientras que el prejuicio implícito se considera una evaluación automática y no consciente de los grupos sociales a los que el individuo no pertenece (ej., Brauer, Wasel y Niedenthal, 2000; Devine, 1989; Wilson, Lindsey y Schooler, 2000; Wittenbrink, Judd y Park, 1997). Resulta imprescindible comprender de qué forma los problemas sociales, como la discriminación y el prejuicio, pueden surgir como resultado de procesos cognitivos de los que las personas no somos conscientes, pudiendo incluso reflejar tendencias contrarias a las que se aprueban (Bargh y Williams, 2007). Es por ello que la Psicología Social se ha dedicado ampliamente al estudio de estos fenómenos sociales, tanto en su vertiente explícita como implícita.

A pesar de que la vinculación de las actitudes con la conducta hace esperar que éstas permitan predecir el comportamiento de los individuos, las personas no siempre manifiestan o expresan aquello que realmente piensan o sienten durante las interacciones sociales. Por el contrario, los procesos normativos y motivacionales, así como la capacidad de control conductual, ejercen una importante influencia sobre la expresión conductual. De este modo, el comportamiento de un individuo se encuentra en un continuo de controlabilidad-automatización, de forma que cuanto más controlable sea una conducta, más

fácilmente será inhibida, y cuanto más automática, más difícil de evitar (Montes-Berges y Moya, 2006). Por estas razones, en la actualidad, la metodología empleada para medir las actitudes no sólo se basa en las medidas explícitas, sino que se hace necesario utilizar también medidas implícitas, algunas de las cuales requieren el uso de las nuevas tecnologías.

En este capítulo se revisan los diferentes tipos de medidas explícitas e implícitas de las actitudes, y se abordan algunas cuestiones relacionadas con la validez predictiva de las actitudes sobre la conducta. Concretamente, en primer lugar, se exponen las medidas explícitas de las actitudes, señalando los procedimientos más comunes para construir autoinformes basados en escalas y describiendo algunas medidas explícitas relevantes para el estudio de diferentes formas de prejuicio. En segundo lugar, se revisan las medidas implícitas más importantes, prestando especial atención a la técnica de priming, a los efectos derivados de la activación automática, y a los posibles factores que modulan la automaticidad de los estereotipos. En tercer lugar, se muestra la relación entre ambos tipos de medidas, reflejando la heterogeneidad de los resultados que hasta ahora se encuentra, y señalando los principales moderadores de dicha relación. En cuarto lugar, se profundiza en la relación de las actitudes y la conducta desde un punto de vista teórico y metodológico, señalando los factores que modulan esta relación según las aproximaciones más recientes. Por último, dada la especial relevancia para este trabajo, se finaliza revisando algunas investigaciones que utilizan medidas implícitas para el estudio de la discriminación de género.

2.- MEDIDAS EXPLÍCITAS DE LAS ACTITUDES

Las medidas explícitas de las actitudes proporcionan información sobre al menos uno de los tres componentes principales de las actitudes mediante las que éstas se expresan (Eagly y Chaiken, 1998). De esta forma, este tipo de medidas permiten valorar las creencias, opiniones, sentimientos e intenciones conductuales de una persona hacia el objeto de actitud, que mantiene de una forma abierta, consciente, deliberada y, por tanto, controlable.

El carácter controlable de las actitudes explícitas da lugar a que su uso se recomiende preferiblemente para situaciones en las que no exista ninguna presión social por responder de una determinada forma hacia la actitud que se desea medir (Thurstone, 1928).

Algunos autores han realizado clasificaciones de las medidas explícitas de las actitudes. Por ejemplo, Breckler (1984) clasifica estas medidas según el tipo de componente, distinguiendo entre: a) Medidas cognitivas, que evalúan las creencias que dan lugar a las evaluaciones positivas o negativas del objeto de actitud; b) Medidas afectivas, que miden los sentimientos, emociones y estados de ánimo asociados al objeto de actitud; y c) Medidas conductuales, que evalúan las conductas de la persona respecto o hacia el objeto de actitud. Otra clasificación es la realizada por Oskamp (1991), quien divide los cuestionarios de actitudes que han sido aplicados a muestras amplias en tres apartados: a) Distancia social, la cual evalúa el contacto que se desea mantener con otros grupos sociales; b) Igualdad de tratamiento, que valora la aceptación de principios generales de discriminación; y c) Puesta en práctica de los principios de igualdad, que mide la actitud hacia las políticas públicas que pretenden conseguir un trato igualitario entre los grupos. Posteriormente, Schuman, Steeh, Bobo y Krysan (1997) añadieron dos apartados más que se hacían necesarios dada la evolución teórica del estudio del prejuicio: d) Creencias sobre la desigualdad, que valoran las opiniones sobre el trato igualitario o desigual mantenido hacia otras personas; y e) La acción afirmativa, la cual permite medir las actitudes hacia los programas que intentan lograr un reparto más justo de los beneficios mediante estrategias que favorecen a los grupos discriminados.

Este tipo de medidas se encuentra mayoritariamente representado por los autoinformes, en los que centraremos nuestra atención, aunque las actitudes explícitas también pueden evaluarse mediante otros procedimientos, entre los que cabe señalar:

A) Preguntas abiertas: consisten simplemente en hacer una o varias preguntas a la persona de manera que pueda expresarse de la forma que desee con respecto al objeto de actitud, sin obligarla a elegir entre varias alternativas. La ventaja de esta medida es que puede proporcionar un rango amplio y complejo sobre la visión del individuo, aunque el

principal inconveniente reside en la dificultad para codificar el contenido registrado (Oskamp y Schultz, 2005).

B) Termómetro de sentimientos: con esta medida gráfica se pide al individuo que indique su actitud en una escala cuyo rango normalmente oscila entre 0° (muy frío) y 100° (muy caliente), donde 50° indica “ningún sentimiento”. Esta técnica ha sido muy utilizada en investigaciones sobre la opinión pública (Berman y Stookey, 1980), y sobre todo para medir actitudes hacia candidatos políticos (ej., Beasley y Joslyn, 2001; Granberg y Brent, 1980).

C) Observación del comportamiento grabado: es otro tipo de medida conductual, que consiste en grabar de forma secreta mediante videocámaras la conducta del individuo (Montes-Berges y Moya, 2006). A partir de esta grabación se puede medir el contacto visual (Argyle, 1967), los movimientos de la cabeza (Wells y Petty, 1980), o la posición y grado de inclinación corporal (Mehrabian, 1968).

Desde finales de los años 20 hasta principios de los años 30, se desarrollaron una serie de métodos para evaluar las actitudes explícitas mediante diferentes tipos de escalas. La mayoría de ellos sigue utilizándose en la actualidad, habiéndose desarrollado pocos métodos posteriormente (Oskamp y Schultz, 2005). Las escalas más relevantes en las que se basan la mayoría de las construcciones de medidas explícitas de las actitudes son las siguientes:

1) Escala de distancia social de Bogardus (1925): Bogardus fue uno de los primeros autores que utilizaron métodos cuantitativos en el ámbito de la Psicología Social. La escala de distancia social fue diseñada con el fin de determinar las actitudes hacia diferentes grupos raciales y de otras nacionalidades que en ese momento comenzaron a emigrar a los EE.UU. Esta escala contiene una serie de frases que progresan sistemáticamente desde la aceptación de los miembros de otros grupos dentro de una relación familiar íntima (matrimonio) hasta la completa exclusión del grupo. La actitud del individuo hacia el grupo evaluado se mide a partir del grado de interacción o de intimidad

de la relación que la persona desea aceptar. Esta medida, además, permite comparar la actitud mantenida hacia diferentes grupos nacionales o étnicos (ej., Rodríguez Pérez, 1983), y se han realizado variaciones que permiten evaluar las actitudes hacia cualquier tipo de grupo social (ej., Triandis, 1971). Su aplicabilidad permite que esta escala se siga utilizando en la actualidad (ej., Finchilescu, 2010; Tredoux y Finchilescu, 2010). Un ejemplo de esta escala sería pedir a los participantes que señalen una o más de las siguientes opciones de respuesta con respecto a la aceptación de los miembros de otros grupos (ej., inmigrantes): a) Los expulsaría del país; b) Visitantes del país; c) Inmigrantes o ciudadanos del país; d) Compañeros de trabajo; e) Vecinos; f) Amigos personales; g) Relación íntima (matrimonio). La opción (u opciones) elegida se entiende como el grado más íntimo de relación que el individuo desea aceptar. La escala de distancia social de Bogardus supone un ejemplo anticipado de la escala de Guttman antes de que ésta fuera desarrollada, la cual será explicada posteriormente.

2) Escala de Thurstone: Thurstone (1928) desarrolla un método que permite identificar de forma precisa la diferencia de actitudes entre dos personas. El autor considera que las expresiones verbales de las actitudes, denominadas opiniones, son un símbolo de la actitud. Para medirlas, establece un método mediante el cual el individuo manifiesta su acuerdo o desacuerdo con cada una de las afirmaciones encontradas en un conjunto cuidadosamente seleccionado de éstas. Este tipo de escala suele estar formada por unas 20 afirmaciones que intentan representar la dimensión actitudinal a intervalos iguales (Ubillos, Mayordomo y Páez, 2003). El proceso de construcción de la escala y la valoración de los resultados sería el siguiente (Oskamp y Schultz, 2005):

1. Se recoge o construye un amplio número de enunciados de opinión (aproximadamente 100) que representan un punto de vista favorable, desfavorable o neutral sobre el objeto de actitud.
2. Se pide a un amplio grupo de jueces que estimen la favorabilidad o desfavorabilidad de cada enunciado hacia el objeto de actitud.
3. Se eliminan las afirmaciones en las que existe dispersión de opinión inter-jueces o las que son consideradas irrelevantes.

4. Al resto de enunciados se les asigna un valor, utilizando para ello la mediana de las estimaciones de favorabilidad de los jueces.
5. A partir de estos enunciados, se seleccionan los ítems de la escala final siguiendo dos criterios:
 - a) Que los ítems se encuentren a intervalos aproximadamente iguales a lo largo de una escala de favorabilidad de nueve u once puntos.
 - b) Que exista un alto grado de acuerdo entre las estimaciones de los jueces con respecto a dichos ítems.
6. Los ítems elegidos se organizan aleatoriamente en la escala final, sin indicar el valor que le ha sido asignado previamente. Los participantes eligen sólo aquellos con los que están de acuerdo.
7. Se obtiene la estimación de la actitud de cada participante a partir de la media o mediana del valor de los ítems que ha elegido.

En la Tabla 1 se presenta parte de una escala Thurstone de roles sexuales, teniendo en cuenta que en la presentación a los participantes se omitirían las columnas de favorabilidad y valor de cada ítem:

Tabla 1. Ejemplo de escala Thurstone.

			Valor
Menos favorable	A	Las mujeres deberían preocuparse únicamente de ser buenas esposas y madres	1.0
	B	Está bien que una mujer siga una carrera, con tal de que no abandone a su marido y familia	2.5
	C	Una mujer tiene tanto derecho como un hombre a una carrera profesional	4.0
Más favorable	D	Se debería compensar a las mujeres adoptando medidas que les otorguen un tratamiento privilegiado para compensar las posibilidades negadas en el pasado	5.5

Nota. Adaptado de Ubillos et al. (2003).

3) Escala de Likert: Likert (1932) desarrolló un método simple para la construcción de escalas de actitudes que no requería evaluaciones sobre la favorabilidad hacia los ítems, aventajando así la propuesta anterior. El autor desarrolló el primer método para evaluar la extensión o intensidad del acuerdo que el individuo mantiene con cada

ítem. Concretamente, en este tipo de escalas se pide a los participantes que indiquen el grado de acuerdo o desacuerdo que mantienen ante una serie de afirmaciones que abarcan todo el espectro de la actitud. Para ello, se utilizan principalmente escalas numéricas, de forma que los números extremos de esta escala indicarían los extremos del grado de acuerdo. La escala tipo Likert presupone que cada afirmación de la escala es una función lineal de la misma dimensión actitudinal, es decir, que todos los ítems que la componen estarán correlacionados entre sí y que existirá una relación positiva entre cada ítem y la puntuación total de la escala. Por este motivo, para obtener la puntuación total de la escala se usa el sumatorio o la media de todos los ítems, una vez hayan sido recodificados aquellos que se hayan formulado de manera inversa. Este tipo de escala es la más ampliamente utilizada. En el ejemplo de ítem que presentamos a continuación, el individuo debe elegir una de las cinco opciones de respuesta:

- a) Todas las personas deberían tener el mismo derecho de acceso al Sistema Sanitario de Salud:

 - 1) Totalmente de acuerdo
 - 2) De acuerdo
 - 3) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - 4) En desacuerdo
 - 5) Totalmente en desacuerdo

4) Escala de Guttman (1944): este tipo de escala presenta una estructura unidimensional y acumulativa, de manera que los ítems se elaboran a partir de una única dimensión y se presentan con un orden explícito. La escala progresa desde ítems que son fácilmente aceptables hasta otros más difíciles de aprobar. De este modo, se considera que las personas que muestran una actitud positiva ante el objeto evaluado y por tanto obtienen una alta puntuación en una escala Guttman, están de acuerdo con todos los ítems, mientras que quienes muestran actitudes menos positivas sólo muestran acuerdo con los ítems más fácilmente aceptables. La construcción de esta escala es laboriosa y no se aplica con la misma facilidad que las escalas tipo Likert. Sin embargo, pueden resultar más útiles para cubrir aspectos como el prejuicio. Por ejemplo, las personas pueden mostrarse a favor de enunciados liberales con respecto a aquellos ítems que son fácilmente aceptables, como el

apoyo hacia la integración interracial en la escuela, pero pueden no elegir otros ítems más difíciles de aceptar, como aprobar que su hijo contraiga matrimonio con una persona de otra raza, evidenciando así el prejuicio. A partir de lo anterior, podría desarrollarse una escala Guttman de roles sexuales como la que presentamos a continuación:

Tabla 2. Ejemplo de escala de Guttman.

Menos difícil de aceptar	1. Un padre debería dedicar una parte de su tiempo libre en el cuidado de sus hijos
	2. Un padre debería participar en las responsabilidades de cuidado de sus hijos, como levantarse cuando lloran por las noches o cambiarles los pañales
	3. Si el padre y la madre trabajan, ambos deben repartirse equitativamente la obligación de quedarse en casa cuando los hijos están enfermos
Más difícil de aceptar	4. Si el padre y la madre trabajan, ambos deben repartirse equitativamente la obligación de educar a sus hijos

Nota. Adaptado de Perloff (2003).

5) Diferencial semántico de Osgood: Osgood, Suci y Tannenbaum (1957) desarrollaron este tipo de escala para medir específicamente la dimensión afectiva o evaluativa de la actitud. Consiste en la presentación de una serie de escalas bipolares que vienen definidas por diferentes adjetivos antónimos, de manera que en uno de los extremos de la escala se presenta uno de los adjetivos, y en el otro extremo se sitúa su opuesto. Las personas deben evaluar el objeto de actitud según una escala de 5 o 7 posiciones para cada par de adjetivos. Osgood et al. (1957) observaron que los individuos suelen utilizar principalmente tres dimensiones semánticas al valorar los conceptos, que son la evaluación, la potencia y la actividad, señalando que estas dimensiones son universales, y que la más importante es la primera de ellas. Según Bechini (1986), en castellano, los adjetivos bipolares con mayor peso en las tres dimensiones del diferencial semántico son las siguientes.

- a) **Evaluación:** bueno-malo, amable-odioso, admirable-despreciable, simpático-antipático.
- b) **Potencia:** gigante-enano, mayor-menor, grande-pequeño, inmenso-diminuto.
- c) **Actividad:** divertido-aburrido, activo-pasivo, rápido-lento, joven-viejo.

Un ejemplo de diferencial semántico de Osgood para medir las actitudes ante las personas con enfermedad mental podría ser *“Piense en personas con enfermedad mental e indique qué atributos les describirían mejor”*:

Buenas	-3	-2	-1	0	1	2	3	Malas
No agresivas	-3	-2	-1	0	1	2	3	Agresivas
Activas	-3	-2	-1	0	1	2	3	Pasivas

La mayoría de las escalas de actitudes se han centrado en medir la magnitud de éstas (grado de favorabilidad). No obstante, también han sido estudiadas en profundidad otras dimensiones como la complejidad (elaboración de la actitud), centralidad (importancia de la actitud para la persona que la mantiene) y accesibilidad (posibilidad de hacerla consciente y expresarla; Oskamp y Schultz, 2005).

Las escalas de actitudes, al igual que otros tipos de medidas, deben poseer dos características esenciales. La primera de ellas hace referencia a la fiabilidad, es decir, a la consistencia de la medida. Dentro de la fiabilidad se distingue entre la consistencia interna de la medida, que muestra la cantidad de acuerdo entre diferentes ítems que intentan medir el mismo concepto, y la estabilidad de la medida, la cual indica la consistencia de las puntuaciones en la misma escala en dos momentos diferentes de medida. La segunda característica se refiere a la validez, es decir, a la precisión de la medida, que normalmente se determina a partir de un criterio. La validez de las medidas explícitas de actitudes puede verse afectada por una serie de inconvenientes, derivados de las distorsiones en las respuestas de los participantes. Así, por ejemplo, la organización de los ítems de una escala, el contexto de aplicación o aspectos sutiles de la conducta de la persona que dirige el experimento, pueden indicar a los participantes las hipótesis que se pretenden evaluar (Bohner y Wänke, 2002). Esto puede dar lugar a que los participantes respondan según las características de la demanda, de un modo que puede confirmar o desconfirmar las hipótesis (Orne, 1962). También puede verse implicado el control de la impresión (Bohner y Wänke, 2002; Tedeschi, 1981), de forma que el individuo no responda con sinceridad sino según lo aprobado socialmente (Crowne y Marlowe, 1964). Para reducir estos posibles

sesgos de la medición de las actitudes explícitas, se han propuesto algunas estrategias, como dar una información falsa sobre los objetivos del estudio, pedir la cooperación de los participantes enfatizando la importancia de responder sinceramente (Aronson, Ellsworth, Carlsmith y Gonzáles, 1990; Rosenthal y Rosnow, 1991), garantizar el anonimato, subrayar que no hay respuestas correctas ni incorrectas, sino que se pide la opinión personal o utilizar medidas de deseabilidad social (Oskamp y Schultz, 2005). Además, existen otra serie de inconvenientes en las medidas explícitas que utilizan escalas, como la extremidad de la respuesta o el fenómeno de aquiescencia. Este último puede contrarrestarse construyendo tanto ítems inversos como directos dentro de una misma escala. Tales distorsiones han dado lugar a que se desarrollen medidas que evalúan el prejuicio de forma más sutil y a optar en ocasiones por medidas implícitas de las actitudes.

Para la medición del prejuicio racial de forma explícita, suele utilizarse la escala de prejuicio racial sutil y manifiesto (Pettigrew y Meertens, 1995; versión adaptada al castellano de Rueda y Navas, 1996). Esta escala ha sido adaptada para su aplicación en población infantil (Fernández-Castillo y Fernández, 2006), así como para medir el prejuicio hacia diferentes exogrupos como los gitanos (ej., Rodríguez-Bailón y Moya Morales, 2003) y las personas homosexuales (Quiles del Castillo, Betancor Rodríguez, Rodríguez Torres, Rodríguez Pérez y Coello Martel, 2003). Dicha escala permite evaluar tanto el rechazo abierto hacia los miembros del exogrupo (prejuicio manifiesto) como la manifestación encubierta del prejuicio que se muestra en las expresiones indirectas y aceptadas socialmente (prejuicio sutil). Por su relación con la discriminación y el prejuicio, también son destacables la escala de autoritarismo de derechas (*Right-Wing Authoritarianism*, RWA; Altemeyer, 1988; versión adaptada al castellano de Moya y Morales-Marente, 2005; versión adaptada y reducida en castellano de Silván-Ferrero, Bustillos-López y Montes-Berges, 2004), la cual permite medir las actitudes autoritarias y conservadoras, y la escala de orientación a la dominancia social (Pratto et al., 1994; versión adaptada al castellano de Montes-Berges y Silván-Ferrero, 2003) para evaluar la tendencia a la dominancia social.

Por la relevancia para este trabajo, a continuación presentamos resumidamente las medidas explícitas más utilizadas para evaluar la ideología de género o sexismo:

- Escala de actitudes hacia las mujeres: (*Attitudes Toward Women Scale*, AWS; Spence y Helmreich, 1972; versión adaptada preliminarmente al castellano de Castillo-Mayén y Montes-Berges, 2007b): la AWS evalúa las creencias de las personas sobre las responsabilidades, privilegios y conductas en varios ámbitos que tradicionalmente se han diferenciado según el género, pero que pueden, en principio, compartirse de forma igualitaria por hombres y mujeres (Spence y Hahn, 1997). Por tanto, a pesar del nombre asignado a la escala, que sus propios autores reconocen que puede resultar equívoco, la AWS mide las creencias sobre el rol sexual (ideología de género), y no respuestas evaluativas hacia las mujeres (Moya et al., 2006). La AWS está formada por 25 ítems, con un formato de respuesta de escala tipo Likert de 4 puntos, con un rango desde “fuertemente de acuerdo” (1) hasta “fuertemente en desacuerdo” (4). Tras recodificar los ítems inversos, una mayor puntuación indica una actitud más igualitaria hacia los roles de género. Un ejemplo de los ítems de esta escala sería “Es peor la embriaguez en las mujeres que en los hombres”. La adaptación preliminar a nuestro idioma ha mostrado la misma estructura unifactorial manifestada por los autores de la escala y una correlación de la forma esperada con la escala de ideología de género (Moya et al., 1991), señalando una correlación negativa entre ambas medidas ($r = -.500$; $p < .001$). La fiabilidad de esta escala ha mostrado valores superiores a .80, encontrándose un coeficiente de fiabilidad en su adaptación preliminar de .90.

- Escala de ideología de rol sexual (IRS; Moya et al., 1991): esta escala mide las creencias que las personas albergamos sobre los roles y conductas que hombres y mujeres deberían tener, así como sobre las relaciones que ambos deberían mantener entre sí. Por lo tanto, esta medida permite valorar el sexismo tradicional. Está formada por 38 ítems con un formato de respuesta original que oscila entre 1 (“totalmente en desacuerdo”) y 100 puntos (“totalmente de acuerdo”), de manera que una mayor puntuación indica una actitud más sexista. Otros estudios han utilizado formatos de respuesta diferentes, con un rango de 1 a 7 (Frese, Moya y Megías, 2000), de 0 a 5 (Lameiras-Fernández y Rodríguez-Castro,

2002, 2003) o de 0 a 4 (Castillo-Mayén, 2009; Castillo-Mayén y Montes-Berges, 2007b) para la versión reducida, que está formada por 12 ítems. Esta versión ha sido posteriormente denominada por los autores como escala de ideología de género, y fue desarrollada y validada para población hispanohablante (Moya et al., 2006). Un ejemplo de ítem de esta escala sería “Es natural que hombres y mujeres desempeñen diferentes tareas”. Los valores de fiabilidad de la versión reducida oscilan entre .71 y .90. Este instrumento ha mostrado ser capaz de predecir conductas y actitudes relacionadas con la desigualdad de género, como la percepción de amenaza a los intereses colectivos por parte de los hombres, las aspiraciones profesionales de ambos géneros, la percepción de discriminación hacia las mujeres o las percepciones relacionadas con la violación, mostrando además propiedades psicométricas muy satisfactorias en diferentes estudios (Moya et al., 2006).

- Inventario de sexismo ambivalente (*Ambivalent Sexism Inventory*, ASI; Glick y Fiske, 1996; versión adaptada al castellano de Expósito, Moya y Glick, 1998): esta medida se desarrolla a partir de la propuesta de Glick y Fiske (1996) sobre la existencia de una nueva forma de sexismo que denominan ambivalente por la presencia combinada en nuestra sociedad de actitudes positivas y negativas hacia las mujeres. Por tanto, la escala permite valorar las actitudes ambivalentes (hostiles y benévolas) hacia las mujeres. La escala está formada por dos subescalas que miden el sexismo hostil y el sexismo benévolo. Cada subescala está compuesta por 11 ítems presentados con un formato de respuesta tipo Likert cuyo rango va desde 0 (“totalmente en desacuerdo”) a 5 (“totalmente de acuerdo”). Un ejemplo de ítem de cada subescala sería “Las mujeres intentan ganar poder controlando a los hombres” para el sexismo hostil y “Las mujeres deben ser queridas y protegidas por los hombres” para el sexismo benévolo. Una mayor puntuación indica un mayor nivel de sexismo. La fiabilidad alcanzada para la versión española fue de .91. Recientemente, esta escala ha sido validada en nuestro país para adolescentes (de Lemus, Castillo, Moya, Padilla y Ryan, 2008; de Lemus Martín y Castillo Díaz, 2010).

- Escala de neosexismo (*Neosexism Scale*, NS; Tougas et al., 1995; versión adaptada al castellano de Moya y Expósito, 2001): esta escala evalúa las creencias neosexistas en participantes masculinos, es decir, la falta de apoyo hacia las políticas diseñadas para

mejorar el estatus de las mujeres. Está formada por 11 ítems, con un formato de respuesta tipo Likert de 7 puntos, cuyo rango oscila desde 1 (“totalmente en desacuerdo”) hasta 7 (“totalmente de acuerdo”). Un ejemplo de ítem sería “Debido a la presión social, muchas empresas contratan a mujeres poco cualificadas”. Una mayor puntuación refleja actitudes más neosexistas. La fiabilidad de la versión adaptada a nuestro idioma presentó una fiabilidad de .71 (Moya y Expósito, 2001).

- Escala de interacciones sociales del cuestionario de relaciones hombre-mujer (*Social Interactions Scale of the Male-Female Relations Questionnaire*, MFRQ; Spence, Helmreich y Sawin, 1980; versión adaptada y validada preliminarmente al castellano de Castillo-Mayén y Montes-Berges, 2007b): el MFRQ es una medida de autoinforme que valora las conductas de rol de género actuales y preferidas (Edwards y Spence, 1987). Este cuestionario está formado por dos versiones, una para participantes masculinos y otra para participantes femeninas, con 30 enunciados cada una. El cuestionario se divide en dos escalas. La primera de ellas es la Escala de Interacciones Sociales, la cual está compuesta por un total de 20 ítems que se subdividen, a su vez, en dos subescalas. La subescala de Interacción Social, formada por 16 enunciados, valora la tendencia individual a modificar la conducta en situaciones sociales que contienen demandas explícitas de roles de género. La subescala de Expresividad, compuesta por 4 enunciados, valora, en los hombres, la voluntad para atender a sus emociones, y en las mujeres, las características que desean en un hombre. La segunda escala es la Escala de Roles Maritales, formada por 10 ítems, que evalúa la relación entre el participante y su cónyuge, o, en el caso de no estar casado/a, cómo se espera que sea su relación con éste. En general, la mayoría de los ítems son paralelos en ambas versiones, siendo algunos de ellos idénticos (Ej., “A veces trato a los hombres como si fueran más fuertes e inteligentes de lo que son realmente”). El formato de respuesta de cada ítem consta de una escala tipo Likert de 5 puntos, con un rango desde “fuertemente de acuerdo” (1) hasta “fuertemente en desacuerdo” (5), de forma que una mayor puntuación refleja conductas de rol menos tradicionales. Los valores de fiabilidad de la escala original son de .87 para la subescala de Interacción social y de .67 para la subescala de Expresividad. La adaptación preliminar de la Escala de Interacciones Sociales mostró una correlación de la forma esperada con la IRS, de manera que tanto la versión femenina como masculina

correlacionaron negativamente con dicha medida ($r = -.458$ y $r = -.661$; $p < .001$, respectivamente), mostrando una fiabilidad de $\alpha = .86$ para ambas versiones.

Las medidas explícitas de las actitudes sin duda han permitido un gran progreso en el estudio de la discriminación y el prejuicio, y aportan una contribución relevante en la predicción de la conducta (ej., Ajzen, 2001; Glasman y Albarracín, 2006). No obstante, adolecen de una serie de limitaciones, entre las que se incluyen el hecho de que son especialmente sensibles a factores de respuesta como la auto-presentación o las estrategias de falseamiento (ej., Greenwald et al., 2002). Además, se debe apreciar que las medidas explícitas difícilmente pueden evaluar los aspectos automáticos o implícitos (aunque algunos procedimientos, como la presión de tiempo para responder, alcanzan en cierto modo este ámbito). Esto se debe a que sólo pueden informar de las estructuras de conocimiento que están accesibles de forma consciente y a que dependen de la capacidad de introspección del individuo para dar cuenta de ellas (Gawronski y Bodenhausen, 2006; Greenwald et al., 2002). De este modo, las medidas explícitas no pueden predecir la conducta en su totalidad debido a que los procesos automáticos que subyacen a la conducta son inaccesibles a la consciencia y por tanto no pueden ser evaluados mediante autoinformes. En este sentido, es importante recordar que desde los orígenes de la psicología como disciplina científica se ha considerado que la conducta humana no es el resultado únicamente de los procesos controlados y conscientes, sino que los procesos automáticos e inconscientes ejercen una notable influencia en ella (ej., Freud, 1933; James, 1890). En consecuencia, se ha sugerido en numerosas ocasiones que las medidas implícitas deberían ser utilizadas para valorar las actitudes, pues están menos afectadas por este tipo de factores (Greenwald y Banaji, 1995). A continuación, se revisan las medidas implícitas de las actitudes más relevantes, profundizando especialmente en la técnica de priming.

3.- MEDIDAS IMPLÍCITAS DE LAS ACTITUDES

Existe un amplio número de definiciones de las medidas implícitas. El acuerdo entre diferentes posturas reside en que este tipo de medidas permite informar de los procesos

automáticos o implícitos (Banse y Greenwald, 2007), donde se pueden incluir, por tanto, las actitudes implícitas. Las medidas implícitas pueden definirse a partir del constructo medido, del procedimiento de medida o de ambos (Banse y Greenwald, 2007). En este sentido, Fazio y Olson (2003) afirman que este tipo de medidas intentan dar cuenta de las asociaciones mentales sin depender de la habilidad o disposición de la persona para ser introspectiva. Por su parte, De Houwer, Teige-Mocigemba, Spruyt y Moors (2009) señalan que una medida implícita puede definirse como el resultado del procedimiento de medida, que es provocado de forma causal y automática por el atributo que se está midiendo. En definitiva, las medidas implícitas de las actitudes permiten informar de las asociaciones implícitas que se generan automáticamente hacia un determinado objeto de actitud. Según Bargh y Williams (2006) la automaticidad se refiere al control que los estímulos externos ejercen sobre los procesos psicológicos internos, frecuentemente sin el conocimiento o consciencia de este control por parte del individuo.

El desarrollo de las medidas implícitas surge con la intención, por un lado, de resolver los problemas derivados de las medidas explícitas, procedentes de las distorsiones intencionales o no intencionales que los individuos pueden realizar. Por otro lado, las explicaciones actuales sobre cómo las actitudes influyen en la conducta indican que estas evaluaciones ejercen su influencia de forma tanto deliberada como automática (Fazio, Jackson, Dunton y Williams, 1995; Strack y Deutsch, 2004; Wilson et al., 2000). Este tipo de técnicas tienen una larga historia en la investigación de las actitudes, aunque debido al aumento de la sofisticación tecnológica, en los últimos años su utilización se ha visto ampliada y mejorada. Como resultado, la investigación sobre las actitudes está prestando una mayor atención a las circunstancias bajo las cuales las evaluaciones ocurren de forma automática (Wittenbrink, 2007). De este modo, las medidas implícitas de las actitudes ofrecen una herramienta necesaria para dar cuenta de las respuestas actitudinales automáticas, permitiendo diferenciarlas de las evaluaciones deliberadas obtenidas con las medidas explícitas (Wittenbrink, 2007). A continuación se señalan las medidas implícitas más comunes con ejemplos de su aplicación, desarrollando por su relevancia para esta investigación y por su amplia difusión la técnica de priming, a la que se dedica un apartado específico.

1) La técnica de la carta perdida: esta técnica fue desarrollada por Milgram, Mann y Harter (1965) y se considera una medida conductual. Consiste en medir el número de cartas que son reenviadas a sus direcciones correctas por parte de las personas a las que les llegan estas cartas supuestamente de forma errónea. Concretamente, este procedimiento se basa en la idea de que las personas reenviarán más cartas perdidas si sus destinatarios pertenecen a un grupo que les agrada y menos cartas si los destinatarios son miembros de un grupo que no les agrada.

2) Tarea de completar fragmentos de palabras: consiste en la presentación de una lista de fragmentos de palabras a las que les falta una o varias letras. Esta técnica lleva utilizándose más de cuatro décadas (ej., Warrington y Weiskrantz, 1968). Los fragmentos empleados permiten formar más de una palabra, encontrándose entre sus posibilidades la construcción de la palabra de interés (ej., estereotipo). Esta tarea se ha aplicado para examinar la activación que produce sobre aspectos como el prejuicio racial (ej., Dovidio, Kawakami, Johnson, Johnson y Howard, 1997; Son Hing, Li y Zanna, 2002), utilizando, por ejemplo, el fragmento “B_D” que puede completarse, entre otras opciones, con la letra A para formar la palabra “BAD” (“malo/a”) o con la letra E para formar la palabra “BED” (“cama”). También se ha empleado para analizar la activación de estereotipos asiáticos (Gilbert y Hixon, 1991; Hense, Penner y Nelson, 1995; Sinclair y Kunda, 1999), empleando, por ejemplo, el fragmento “S_ORT” que puede completarse con la letra H (“bajo/a”), o con la letra P para formar la palabra “deporte”. Esta tarea también se ha utilizado para primar características o rasgos humanos (Vaes, Paladino y Leyens, 2006), utilizando fragmentos de palabras francesas como “_A_IN”, que permite formar la palabra “MALIN” (“inteligente”) o “CALIN” (“cariñoso”), y fragmentos de palabras italianas como “_A_ORI”, a partir del cual se puede construir la palabra “VALORI” (“valores”) o “LAVORI” (“trabajos”). En otras ocasiones, esta tarea se utiliza para primar determinadas categorías, de manera que en lugar de incluir palabras que se pueden completar con dos letras distintas dando lugar a palabras diferentes, sólo se incluyen palabras incompletas neutras y referidas a la categoría social que se desea primar (ej., ejecutivo vs. *skinhead*; Horcajo, Briñol y Becerra, 2009).

3) Tarea de completar frases: con esta técnica se han medido los estereotipos raciales, observando el modo en que los participantes completan frases incompletas. Por ejemplo, en algunos estudios se ha evaluado en qué medida los participantes completaban las frases explicando una conducta consistente o no consistente con las expectativas hacia el objeto de actitud (Sekaquaptewa, Espinoza, Thompson, Vargas y von Hippel, 2003; von Hippel, Sekaquaptewa y Vargas, 1997). Por su parte, Vaes et al. (2006) utilizaron frases desordenadas formadas por palabras que designaban a un miembro del endogrupo (belga, estudio 1, o italiano, estudio 2) o a un miembro del exogrupo (africano, estudios 1 y 2) y por palabras referidas a emociones y sentimientos. De este modo, los autores podían evaluar si los participantes utilizaban emociones y sentimientos de forma diferencial para completar las frases en función de que el sujeto de la oración fuera un miembro del endogrupo o del exogrupo.

4) Sesgo lingüístico intergrupar: con este procedimiento se ha observado la tendencia a utilizar un lenguaje más abstracto para describir conductas consistentes con las expectativas sobre el objeto de actitud en comparación con las descripciones realizadas de conductas inconsistentes o contraestereotípicas (Maass, Ceccarelli y Rudin, 1996; Semin y Fiedler, 1988). En el estudio de von Hippel y colaboradores (1997) se utilizó esta técnica como medida implícita del prejuicio racial (estudios 1 y 2) y sexista (estudio 3), observándose una mayor idoneidad en comparación con medidas explícitas para predecir las evaluaciones sobre miembros del exogrupo

5) Tarea de decisión léxica: esta técnica consiste normalmente en la presentación de una serie de estímulos (targets) en la pantalla de un ordenador, a los que los participantes deben responder, lo más rápido posible, si son palabras o no palabras presionando la tecla correspondiente. En estas tareas se mide la cantidad de tiempo que el individuo tarda en categorizar los estímulos, observándose que en general las palabras se categorizan más rápidamente que la sucesión de letras que no forman palabras (ej., XWZRA). Normalmente, este tipo de tareas se aplica cuando los participantes han sido primados con algún concepto u objeto de actitud, convirtiéndose en una tarea clásica de priming semántico. De este modo, cuando las palabras presentadas en la tarea de decisión

léxica están relacionadas con el contenido primado, se espera que la categorización de dichas palabras sea aún más rápida. En el ámbito de las actitudes, esta técnica ha sido utilizada fundamentalmente para evaluar la automaticidad de los estereotipos (ej., Dovidio et al., 1997; Wittenbrink et al., 1997).

6) Test de Asociación Implícita (*Implicit Association Test*, IAT; Greenwald, McGhee y Schwartz, 1998): esta técnica, basada en un procedimiento de priming secuencial, evalúa las asociaciones entre dos conceptos (ej., homosexuales y heterosexuales) y dos atributos (ej., bueno y malo). Concretamente, puede utilizarse para medir las actitudes implícitas hacia un objetivo de actitud en relación con otro, así como las asociaciones entre conceptos y estereotipos. Los ejemplares que representan a cada categoría (por ejemplo, nombres o dibujos del concepto y adjetivos para designar los atributos) aparecen en el centro de la pantalla de un ordenador y los participantes deben asignarlos a una de las cuatro categorías supraordinadas, tan rápido como sea posible, utilizando una de las dos teclas disponibles. Una secuencia completa del IAT contiene siete bloques de ensayos, donde los participantes realizan la tarea para cada categoría por separado y a continuación para la combinación de las categorías, modificándose la tecla de respuesta asignada a lo largo de los diferentes bloques. El conjunto principal de datos es el aportado por los bloques donde se asocia un concepto con un atributo. En el ejemplo propuesto, una categorización más rápida de los ejemplares cuando “homosexuales” y “malo” comparten la misma tecla de respuesta en comparación a cuando la tecla de respuesta es la misma para “homosexuales” y “bueno”, se entiende como una preferencia implícita por las personas heterosexuales en comparación con las homosexuales. La técnica, por tanto, asume que cuando el participante debe realizar una tarea donde aparezcan conceptos y atributos que están bien asociados en la memoria, la ejecución será más fácil y rápida que la de conceptos presentados con atributos que no están bien asociados. Esta diferencia en las latencias de respuesta cuando se comparan ambos tipos de ensayos se denomina efecto IAT. Para un adecuado uso de la técnica, es importante tener en cuenta que la magnitud de este efecto se ve afectada por el grado en que un estímulo representa a una categoría determinada (Foroni y Bel-Bahar, 2010).

Según Nosek et al. (2007), el IAT es una medida ampliamente utilizada debido a su fácil administración, su adaptabilidad a diferentes temas, los grandes tamaños del efecto aportados y su buena fiabilidad en comparación con otras medidas implícitas. Estos autores reunieron la información aportada por más de 2.5 millones de IAT auto-informados, así como de otras medidas explícitas realizadas a través de su laboratorio virtual entre los años 2000 y 2006, aplicándolo a 17 temas diferentes (objetos de actitud). Los resultados de dicho análisis permiten reforzar la evidencia obtenida a partir de estudios previos. Entre otros aspectos, estos hallazgos sugieren, en primer lugar, que las preferencias implícitas y los estereotipos están presentes a lo largo de los diferentes grupos demográficos y temas; en segundo lugar, que al igual que en las medidas de autoinforme, existe una variabilidad inter-individual sustancial en las actitudes implícitas y los estereotipos; y en tercer lugar, que variables sociodemográficas como el género, la etnia, la edad o la orientación política predicen la variación en las medidas implícitas y explícitas, como se ejemplifica en la observación de que los hombres mostraran preferencias implícitas y explícitas más fuertes hacia grupos sociales de alto estatus en comparación con las mujeres. El IAT también se ha utilizado para medir la autoestima, evaluando las asociaciones que la persona realiza sobre sí misma y palabras estímulo positivas y negativas (Ashburn-Nardo, 2010; Greenwald y Farnham, 2000). En relación a los estereotipos asociados a las personas con y sin poder, Puertas, Rodríguez-Bailón y Moya (2002) encontraron el efecto IAT, mostrando que las personas poderosas eran percibidas como competentes pero poco sociables, mientras que las personas subordinadas eran percibidas como incompetentes pero muy sociables.

No obstante, una de las limitaciones principales del IAT es que está diseñado para evaluar actitudes diametralmente opuestas, por lo que impide medir aspectos como la ambivalencia de una actitud. Para resolver esta limitación, se ha propuesto el IAT unipolar, en el cual se administran por separado dos bloques, uno que evalúa las actitudes positivas y otro que evalúa las negativas (ej., Cohen, Beck, Brown y Najolia, 2010; Houben y Wiers, 2006). Además, recientemente se están elaborando otras versiones del IAT que también permiten medir diferencias individuales, abarcando algunas otros dominios. Por ejemplo, el IAT breve (Sriram y Greenwald, 2009), permite reducir el número de ensayos del procedimiento original de 200 a tan solo 40. El IAT multidimensional (Banse y

Greenwald, 2007) se ha adaptado en principio para medir diferentes constructos procedentes de medidas de rasgos multifactoriales como el *Big Five* (Caprara, Barbaranelli, Borgogni y Perugini, 1993). En este caso, el diseño realizado desarrolla cinco medidas de IAT, cada una de ellas basada en dos categorías que se corresponden con los dos extremos de una de las dimensiones del cuestionario (ej., agradable-desagradable). Otra versión es el IAT de una sola categoría, en el cual se evalúan las actitudes positivas y negativas sobre un único objeto de actitud, mostrando ser una técnica efectiva para la evaluación de actitudes raciales, la autoestima y las actitudes de consumo (Steinman y Karpinski, 2008). Por último señalamos que se está comenzando a validar una versión de IAT para medir implícitamente la religiosidad y espiritualidad (*Religiousness-Spirituality Implicit Association Test*), la cual se ha mostrado efectiva para explicar la variabilidad actitudinal hacia personas homosexuales en mayor extensión que medidas explícitas como el fundamentalismo o el autoritarismo (LaBouff, Rowatt, Johnson, Thedford y Tsang, 2010).

7) Tarea de Asociación Congruente/Incongruente (*Go/No-Go Association Task*, GNAT; Nosek y Banaji, 2001): es una variante del IAT que no requiere el uso de una categoría de contraste. En un bloque de ensayos, los participantes son expuestos a los estímulos que representan la categoría y a palabras agradables respondiendo con el atributo “bueno” sin tener que responder a otros estímulos. En otro bloque de ensayos, los participantes son expuestos a estímulos que representan la categoría y a palabras desagradables a los que responden con el atributo “malo”. Como en el IAT, la comparación de las latencias de respuesta o del número de errores de estos ensayos sirve como un índice de la evaluación del participante sobre la categoría.

8) Tarea de Afectividad Extrínseca de Simon (*Extrinsic Affective Simon Task*, EAST; De Houwer, 2003): en esta tarea, los participantes tienen que responder al estímulo presentado en la pantalla de un ordenador de acuerdo a una de las dos tareas alternativas posibles (una tarea de evaluación y una tarea de discriminación de características), cuya respuesta requerida es asignada a la misma tecla. Un tipo de procedimiento podría ser que los estímulos sean palabras presentadas en blanco, azul o

verde. Cuando se presente una palabra en blanco, los participantes tendrían que responder según la tarea de evaluación, por ejemplo, presionando la tecla de la izquierda si la palabra es positiva y la tecla de la derecha si la palabra es negativa. Cuando la palabra se presenta en un color (azul o verde), los participantes en este caso tendrían que responder según la tarea de discriminación del color, por ejemplo, presionando la tecla izquierda para las palabras de color azul y la tecla de la derecha para las palabras de color verde. Normalmente, los participantes responden más rápido a las palabras positivas de un color en comparación con las palabras negativas de ese color si la tecla de respuesta requerida ha sido también asignada a las palabras positivas de color blanco, y viceversa si la respuesta requerida ha sido también asignada a las palabras negativas blancas (ej., De Houwer, 2003; Stahl y Degner, 2007). De este modo, las respuestas en la tarea de discriminación del color se ven afectadas por la valencia del estímulo, a pesar de que esta característica sea irrelevante para la tarea y aunque se instruya a los participantes para que ignoren la valencia de los estímulos de color. Por lo tanto, parece que la valencia es procesada automáticamente, lo cual hace que esta tarea sea una medida indirecta de actitudes si los estímulos relacionados con el objeto de actitud son presentados en la tarea de discriminación de características.

Esta técnica ha permitido evaluar diferentes aspectos como la autoestima (De Houwer, 2003) o las actitudes relacionadas con la ansiedad (Ellwart, Becker y Rinck, 2005; Huijding y de Jong, 2005). Además, Degner y Wentura (2006) evaluaron actitudes intergrupales con la EAST, como el prejuicio hacia los turcos que viven en Alemania o el prejuicio hacia las personas mayores. Aunque algunos estudios han mostrado dudas sobre la aplicabilidad de esta técnica como una medida de diferencias individuales en las actitudes, Degner y Wentura (2008) han realizado una investigación que permite probar la validez de la EAST como medida indirecta del prejuicio. Concretamente, los autores aplicaron esta técnica a estudiantes universitarios alemanes junto con medidas explícitas de prejuicio (escalas de prejuicio sutil y explícito; Neumann y Seibt, 2001; Pettigrew y Meertens, 1995) y escalas de regulación del prejuicio (Plant y Devine, 1998). La EAST consiguió detectar diferencias en las respuestas revelando que los turcos (exogrupo) fueron espontáneamente evaluados de forma más negativa que los alemanes (endogrupo),

mostrando además que los efectos de esta técnica estaban significativamente correlacionados con las medidas explícitas de prejuicio. Sin embargo, esta relación fue moderada por la motivación de los participantes para controlar la expresión del prejuicio. Además, esta técnica ha mostrado fiabilidad test-retest (Reinecke, Becker y Rinck, 2010), lo cual apoya su aplicabilidad.

9) Medidas del comportamiento no verbal: intentan capturar las evaluaciones implícitas en circunstancias en las que las personas están motivadas para controlar la apropiación de sus conductas. En estudios anteriores, varias conductas no verbales, como la postura corporal o el contacto ocular, se han utilizado para evaluar las actitudes intergrupales (ej., Dovidio et al., 1997; McConnell y Leibold, 2001; Word, Zanna y Cooper, 1974). La idea general del uso de estas medidas es que los canales de comunicación no verbal son más difíciles de controlar que la mayoría de aspectos de la conducta verbal (Dovidio, Kawakami y Gaertner, 2002). Los canales no verbales permiten evaluar las influencias de las evaluaciones implícitas en la conducta interpersonal incluso cuando las personas intentan deliberadamente controlar estas influencias.

10) Medidas fisiológicas: este tipo de técnicas, que se encuentran con frecuencia bajo el nombre de medidas encubiertas, también han sido utilizadas como medidas implícitas de la actitud. Por ejemplo, Vanman, Paul, Ito y Miller (1997) utilizaron electromiografía facial (EMG) para evaluar prejuicio racial. Como índice de las evaluaciones raciales se ha empleado la activación de la amígdala, bien mediante la imagen generada por una resonancia magnética funcional (Hart et al. 2000; Phelps et al., 2000) o bien mediante el reflejo de su activación producido por la respuesta de sobresalto hacia caras de personas de raza negra o blanca (Amodio, Harmon-Jones y Devine, 2003; Phelps et al., 2000). También se han utilizado medidas de reactividad cardiovascular como indicativas de una reacción de desafío o amenaza en respuesta a una interacción con personas de raza negra y otros individuos estigmatizados (Blascovich, Mendes, Hunter, Lickel y Kowai-Bell, 2001). Además, se han utilizado potenciales evocados para medir la categorización de estímulos como positivos o negativos (ej., Cacioppo, Crites, Berntson y Coles, 1993; Crites, Cacioppo, Gardner y Berntson, 1995; Ito y Cacioppo, 2000),

considerándose una técnica cada vez más adecuada para estudiar procesos socio-cognitivos (Bartholow, 2010). Otras de las medidas fisiológicas que se han utilizado como indicadores de actitud son la respuesta galvánica de la piel, la cual refleja la intensidad de la respuesta afectiva, la dilatación-constricción pupilar, que muestra la atención prestada al estímulo, y la actividad cerebral mediante el electroencefalograma (EEG), que permite comparar las ondas cerebrales generadas por la presentación del objeto de actitud. No obstante, estas últimas medidas no permiten reflejar la dirección evaluativa (favorable o desfavorable) de las respuestas (Bohner y Wänke, 2002).

11) Priming: la técnica de priming permite evaluar los efectos que tiene la presentación de un estímulo (prime) sobre los procesos cognitivos, emocionales, motivacionales, evaluativos o conductuales posteriores. Dado el amplio uso de esta técnica en el estudio de la accesibilidad de las representaciones mentales y la relevancia que tiene en el ámbito de estudio de la discriminación y el prejuicio, y para este trabajo en particular, posteriormente se presenta una revisión más detallada de dicho procedimiento.

Otras medidas implícitas utilizadas son la lectura de textos (ej., Gupta, Turban y Bhawe, 2008; Pronin, Steel y Ross, 2004; Pyszczynski, Henthorn, Motyl y Gerow, 2010; Smith y White, 2002), presentación de listas de nombres (ej., Jacoby, Kelley, Brown y Jasechko, 1989; Stenberg, Hellman y Johansson, 2008) o la tarea de Stroop (ej., Acosta y Lupiáñez, 2003; Kawakami, Young y Dovidio, 2002; White y Gardner, 2009).

3.1.- PRIMING

El interés por esta técnica se remonta al estudio realizado por Storms (1958). El autor proporcionó a un grupo de participantes una lista de adjetivos que debían memorizar, observando que estos adjetivos eran más accesibles en una tarea posterior. Sin embargo, el término priming había sido utilizado por primera vez por Lashley (1951), pero para referirse a la activación interna de las tendencias de respuesta. Segal y Cofer (1960) fueron quienes iniciaron el uso de esta expresión para referirse al efecto que tiene el uso reciente

de un concepto en una tarea, es decir, la probabilidad de que éste sea utilizado en otra tarea posterior e inconexa, permitiendo explicar así los resultados obtenidos por Storms (1958). El priming como técnica experimental comenzó a aplicarse con el objetivo de mostrar cómo la información se almacenaba en la memoria a pesar de que los participantes no pudieran recordarla (Grand y Segal, 1966; Koriat y Feuerstein, 1976; Segal, 1967). Estas primeras investigaciones facilitaron la distinción entre los tipos de memoria, apoyando la diferenciación entre los procesos implícitos y explícitos.

En el estudio de la automaticidad, la aplicación del priming semántico ha sido una de las más difundidas (García Sevilla, 1991), por lo que centraremos nuestra atención en este paradigma, si bien pueden distinguirse diferentes técnicas de priming que serán abordadas posteriormente. Concretamente, el paradigma del priming semántico ha mostrado ser una herramienta adecuada para el estudio de procesos cognitivos como la memoria, la percepción, la atención o el lenguaje (ej., Ochsner, Chiu y Schacter, 1994; Ortells, Vellido, Daza y Noguera, 2006), compartiendo su uso con diferentes disciplinas de la Psicología.

Desde la Psicología Social, la aplicación del priming se justifica a partir del estudio de la activación de las actitudes implícitas, siendo de especial relevancia para este trabajo las actitudes mantenidas hacia objetos o categorías sociales. Un procedimiento típico de priming para el estudio de la discriminación y el prejuicio, consistiría en la presentación durante un breve intervalo de tiempo de una palabra estímulo (prime o estímulo preliminar) referida a un objeto de actitud (ej., “mujer”) en la pantalla de un ordenador, seguida por otra palabra (target o estímulo objetivo) relacionada semánticamente con dicho objeto (ej., “sensible”). La presentación de este target requiere que el participante realice algún tipo de respuesta, que comúnmente consistirá en nombrarla, realizar una decisión léxica o llevar a cabo un juicio semántico o evaluativo. Para las dos últimas opciones, el participante pulsará una de las dos teclas destinadas para este fin, asignándole a cada tecla una categoría opuesta (ej., palabra-no palabra, bueno-malo, positivo-negativo). Por último, se mide el tiempo de reacción o latencia de respuesta desde la presentación del estímulo target hasta que el participante da una respuesta. Para estudiar las actitudes implícitas mantenidas hacia un objeto de actitud concreto, suele utilizarse la presentación combinada

de diferentes tipos de primes (ej., “mujer” u “hombre”) y de atributos relacionados con ellos (ej., “sensible” o “autoeficaz”). De este modo, pueden compararse las latencias de respuesta cuando el prime y el target son congruentes (ej., “hombre”-“autoeficaz”) y evocan una misma respuesta, con las latencias de respuesta cuando ambos estímulos son incongruentes (ej., “hombre”-“sensible”) y evocan una respuesta opuesta. Se espera que la presentación de un prime congruente con el target facilite la respuesta a este último por la relación semántica que mantienen. Por lo tanto, se considera que el priming semántico ha tenido efecto cuando se comprueba que las respuestas a los targets relacionados semánticamente con el prime han sido más rápidas o más precisas en comparación con las respuestas a los targets no relacionados semánticamente (Ortells et al., 2006). De igual modo, se espera que los participantes cometan un menor número de errores al responder ante los targets de ensayos congruentes que a los targets de ensayos incongruentes. La diferencia en los tiempos de reacción entre los ensayos congruentes e incongruentes se denomina efecto de la respuesta congruente (Van den Bussche y Reynvoet, 2007) y sirve como un indicador sobre el grado en que una persona relaciona el objeto de actitud con un atributo determinado.

El efecto del priming semántico se explica mediante el modelo de propagación de la activación. En un primer momento, este modelo fue incorporado dentro de los modelos de redes memoria (ej., Quillian, 1967). Posteriormente fue elaborado y extendido por Collins y Loftus (1975) y por Anderson (1976, 1983, 1993), dando lugar a diferentes modelos de propagación de la activación. Aunque estos modelos difieren en diversos aspectos importantes, comparten tres asunciones fundamentales: a) recuperar un ítem de la memoria equivale a activar su representación interna, b) la activación se propaga desde un concepto hacia conceptos relacionados, y c) la activación residual acumulada en los conceptos facilita su recuperación posterior (McNamara, 2005). A modo de ejemplo, la presentación visual de una palabra, como *agua*, activa su representación interna. Esta activación se propaga hacia conceptos relacionados, como *océano*. Si la palabra *océano* aparece poco después de la palabra *agua*, ésta puede ser identificada más rápido de lo habitual porque acaba de ser parcialmente activada.

Los modelos de redes comparten la idea de conceptualizar la memoria como una red de nodos interconectados por vínculos. Los nodos se corresponden con conceptos y unidades de conocimiento, sirviendo los vínculos para establecer las distintas asociaciones entre ellos. Según el modelo de Collins y Loftus (1975), las asociaciones (relaciones semánticas) se formarían por el hecho de pensar en un concepto en relación con otro, siendo la frecuencia con la que se realice esta combinación la que determinaría la fuerza de la asociación entre ambos nodos. El modelo asume que cuando se activa un nodo concreto, su excitación se expande hacia otros nodos a través de los vínculos que mantienen entre sí, de manera que el conocimiento almacenado en cada nodo llegaría a la mente del individuo. Cuando el nodo es desactivado (es decir, deja de pensarse en él) la excitación no se disipa inmediatamente, sino que decae gradualmente con el tiempo. Por lo tanto, ese conocimiento es más probable que vuelva a reactivarse por la excitación procedente de otras fuentes.

Este modelo, al igual que los de Anderson (1976, 1983, 1993), permitiría explicar que cuando se presenta una categoría específica como prime, se active en la memoria su correspondiente nodo y que esta activación se extienda a otros nodos relacionados, de manera que cuando se presenta un target relacionado semánticamente (ej., estereotipo) la respuesta sería más rápida porque la presentación previa del prime ya lo habría activado. Sin embargo, el modelo de Collins y Loftus (1975) no permite explicar el efecto del priming cuando el intervalo de presentación entre el prime y el target (SOA, por sus siglas en inglés, *Stimulus Onset Asynchrony*) es muy pequeño (ej., 100 ms) ni que el deterioro del priming sea muy rápido (McNamara, 2005). Estas limitaciones son superadas por el modelo de Anderson (1983).

Anderson (1976, 1983, 1993) ha ido desarrollando los mecanismos de propagación de la activación a lo largo de diferentes etapas, elaborando diferentes versiones de su modelo ACT (*Adaptive Control of Thought*). Sin embargo, la segunda propuesta (ACT*¹) se considera la más adecuada para explicar los efectos del priming semántico (Beer y Diehl, 2001; McNamara, 2005). Las asunciones de la ACT* permiten superar las limitaciones del

¹ El autor le añade el asterisco a esta nueva versión para diferenciarlo del modelo anterior de 1976.

modelo de Collins y Loftus (1975), al asumir que los nodos alcanzan su nivel de activación asintótica muy rápido y que la activación se propaga con una rapidez extrema. Estas asunciones permiten explicar el efecto del priming con SOAs pequeños. Además, la ACT* considera que la activación de la red puede decaer en pocos milisegundos una vez que las fuentes de activación se han eliminado, lo cual justifica el rápido deterioro del priming (para una revisión más detallada de las asunciones de los modelos de propagación de la activación, véase McNamara, 2005).

La propagación de la activación en la memoria suele considerarse como una rápida actuación de los procesos automáticos, que ocurren sin que medie la intención o consciencia del individuo (ej., Posner y Snyder, 1975). Los estudios en los que la presentación del prime se realiza bien fuera del foco atencional o bien bajo el umbral de percepción consciente, proporcionan una evidencia más robusta de dicha extensión automática de la activación semántica, dado que en tales procedimientos los participantes no son conscientes de la identidad del estímulo (ej., Cheesman y Merikle, 1985; Marcel, 1983a, 1983b). No obstante, también se han utilizado explicaciones que aluden a la presencia de procesos controlados (i. e., mecanismos estratégicos basados en la expectativa) para explicar el efecto del priming semántico cuando el procedimiento utilizado permite la identificación consciente del prime (ej., Neely, 1991). Actualmente, numerosos estudios clarifican esta cuestión, mostrando que la percepción de un estímulo (prime) con o sin consciencia puede dar lugar a consecuencias cualitativamente diferentes, lo cual estaría reflejando la contribución de los componentes controlados y automáticos respectivamente (ej., Daza, Ortells y Fox, 2002; Daza, Ortells y Noguera, 2007; Debner y Jacoby, 1994; Draine y Greenwald, 1998; Ortells, Daza y Fox, 2003; Ortells et al., 2006).

El estudio realizado por Higgins, Rholes y Jones (1977) inició la aplicación de la técnica de priming dentro de la Psicología Social. Los autores permitieron mostrar que no sólo el uso de palabras podía ser primado, sino que los rasgos de personalidad también podían ejercer este efecto. Para ello, utilizando como excusa la colaboración en un estudio de memoria, expusieron a un grupo de participantes a sinónimos de diferentes rasgos de personalidad. Posteriormente, como si se tratara de un estudio independiente, los

participantes leyeron un relato sobre una persona llamada Donald que se comportaba de forma ambigua en relación a los rasgos de personalidad primados. Los resultados mostraron que aquellos participantes que fueron primados con adjetivos como “aventurero” o “independiente” se formaron una impresión más positiva de este personaje en comparación con los participantes que fueron primados con rasgos como “imprudente” o “reservado”. La diferencia con los estudios anteriores que habían utilizado la técnica de priming (estudios sobre la facilitación en el uso de palabras primadas) era que, en este caso, los participantes no debían utilizar las palabras con las que habían sido primados, sino que se observó cómo la evaluación del personaje difería según el tipo de rasgos de personalidad primados. De esta forma, con el estudio de Higgins y colaboradores (1977) se evidenció por primera vez que la experiencia reciente de un individuo podía afectar la interpretación de la conducta de otra persona, aunque dicha experiencia hubiera sido pasiva y no intencionada.

La literatura existente refleja un amplio número de estrategias empleadas al utilizar el priming. La naturaleza de esta medida permite enriquecer los diseños experimentales, y adaptar el procedimiento a los objetivos de la investigación. A continuación, se revisa el uso del priming como medida de actitudes implícitas atendiendo a los siguientes aspectos: 1) Técnicas de priming; 2) Procedimiento básico de la técnica de priming secuencial; 3) Representaciones activadas mediante los primes, y 4) Efectos observados.

3.1.1.- Técnicas de priming

Existen diferentes técnicas de priming que pueden distinguirse principalmente por el tipo de proceso psicológico que pretende activarse. Según la clasificación aportada por diferentes autores (Bargh y Chartrand, 2000; Chartrand y Jefferis, 2004), las técnicas de priming más destacables serían las siguientes:

- **Priming conceptual:** supone la activación de representaciones mentales en un contexto con el objetivo de que ejerzan una influencia pasiva, no intencionada e

inconsciente en contextos posteriores inconexos hasta que desaparezca su activación. Un ejemplo de estas técnicas serían los estudios que tratan de primar un concepto relacionado con un rasgo (ej., hostilidad) en una tarea concreta, evaluándose el efecto del priming en una tarea posterior según el uso que se hace de ese rasgo al percibir a una persona estímulo (ej., describirla como más hostil). Es fundamental que el individuo no sea consciente de la relación que mantienen las dos tareas entre sí, es decir, de la influencia que la activación del rasgo produce en la tarea posterior, por lo que los estímulos (caras o palabras) se presentan de forma encubierta. Una de las técnicas más utilizadas dentro de este tipo de priming es el test de la frase desordenada (*scrambled sentence test*; Srull y Wyer, 1979). En esta tarea se presentan cuatro o más palabras desordenadas a partir de las cuales los participantes deben construir, lo más rápido posible, una frase utilizando tres de estas palabras. Las palabras utilizadas permiten formar varias frases cuyo significado permite primar un rasgo determinado. Por ejemplo, para primar la hostilidad una frase desordenada podría ser “pierna rompe brazo su”, la cual permitiría construir las frases “rompe su pierna” y “rompe su brazo”. Esta técnica ha sido utilizada para primar diferentes conceptos. Por ejemplo, en el estudio de Custers, Maas, Wildenbeest y Aarts (2008, experimento 1) se empleó para primar grupos sociales relacionados con la conducta de ayuda (i. e., enfermeras), y en el estudio de Hess, Hinson y Statham (2004, experimento 1) para primar estereotipos relacionados con la vejez y la memoria.

- **Priming de los efectos acumulados** (*carryover priming*): en esta técnica, en primer lugar, los participantes tienen que utilizar de forma consciente y deliberada el constructo que va a ser primado. Para ello, se pueden emplear diferentes procedimientos, como por ejemplo, que el individuo piense o escriba sobre un esquema mental, un recuerdo, una meta o una persona concreta. En segundo lugar, el individuo realiza otra tarea no relacionada con la anterior. Con esta técnica se asume que el constructo que ha sido activado en la primera tarea influirá sobre las respuestas dadas por el participante en la segunda, y, lo que es de especial relevancia, sin que el individuo sea consciente de tal influencia. La aplicación de esta técnica es especialmente útil cuando el concepto que se desea primar es demasiado abstracto o conciso como para ser activado conceptualmente (ej., esquemas culturales; Lee, Oyserman y Bond, 2010).

Dentro del priming de los efectos acumulados destaca el priming de los esquemas de procesamiento (*mindset priming*), el cual conlleva la activación consciente de una forma concreta de pensar o de interpretar una situación. Gollwitzer, Heckhausen y Steller (1990) demostraron por primera vez que los tipos de estrategias de procesamiento y de resolución de problemas también podían primarse. En el estudio realizado por los autores, se utilizó un grupo experimental y un grupo control. El primer grupo debía pensar sobre un problema personal bien de forma deliberada (es decir, buscando las ventajas e inconvenientes de ese problema) o bien de forma implementada (es decir, planificando todos los pasos para poder realizar un importante proyecto personal de vida). El grupo control simplemente permanecía observando un álbum de fotografías. En una segunda tarea aparentemente no relacionada con la anterior, los participantes debían terminar varios cuentos, comprobándose que quienes anteriormente habían utilizado una estrategia deliberada para resolver el problema, finalizaban el cuento utilizando una estrategia similar, de manera que el protagonista tenía que elegir entre varias alternativas. Por su parte, quienes habían utilizado una estrategia implementada, finalizaban el cuento describiendo lo que el protagonista tenía que hacer para conseguir el objetivo propuesto, es decir, de manera congruente con la estrategia que habían empleado en la primera tarea. Mediante el uso de un procedimiento similar, los experimentos realizados por Henderson, de Liver y Gollwitzer (2008) ponen de manifiesto que la implementación de un esquema permite aumentar la fuerza de las actitudes.

- **Priming secuencial:** considerado una variante del paradigma de priming semántico (Wittenbrink, 2007), esta técnica evalúa las asociaciones existentes entre varias representaciones mentales a través de la activación automática que generan. Por ejemplo, sirve para evaluar la asociación que existe entre una categoría social y la evaluación que se realiza de ella, o la relación que mantienen dos conceptos entre sí. Wentura y Degner (2010) distinguen dentro de esta categoría al priming semántico y al priming de respuesta (siendo el priming evaluativo el más representativo de este último), mientras que Wittenbrink (2007) distingue entre priming conceptual y priming evaluativo. De esta forma, el procedimiento del priming secuencial coincide generalmente con el ya descrito, y que será explicado con mayor detalle en un apartado posterior. Igualmente, este tipo de

priming también se explica a partir de los modelos de propagación de la activación (ej., Anderson, 1983; Collins y Loftus, 1975). El primer experimento que utilizó priming secuencial fue realizado por Meyer y Schvaneveldt (1971) quienes encontraron que al presentar como prime la palabra “doctor” durante 300 ms, el tiempo de reacción de las respuestas de los participantes era mucho menor cuando este prime iba seguido de la palabra “enfermera” que cuando se presentaba una palabra no asociada con dicho prime.

Fazio, Sanbonmatsu, Powell y Kardes (1986) realizaron una adaptación del priming secuencial a la que denominaron *priming evaluativo*, aunque también se conoce como *priming afectivo* (ej., Hermans, De Houwer y Eelen, 1994; Klauer y Musch, 2003; Watts y Cranney, 2010; Wentura, 2002). Fazio y colaboradores (1986) partieron de la idea de que, al igual que puede observarse un efecto de priming entre los conceptos almacenados en la memoria semántica, las actitudes podrían mostrar un efecto de priming similar, de manera que si el prime utilizado se refiere a un objeto de actitud, éste podría activar cualquier otro objeto de actitud con el que comparta una misma valencia (García Sevilla, 2003). Este procedimiento se ha convertido en el más utilizado para medir actitudes (Wittenbrink, 2007), y consiste en la presentación de primes emparejados con targets de distinta valencia (ej., agradable, encantador, horrible, repugnante). La característica fundamental de esta técnica es que los targets no están relacionados con el objeto de actitud primado. Los participantes deben clasificar los targets según su connotación evaluativa, indicando lo más rápido posible si su significado es bueno o malo, o bien si la palabra es positiva o negativa. El objetivo de este procedimiento es comprobar si el prime referido al objeto de actitud facilita la respuesta a los targets según su valencia. La magnitud de esta facilitación sirve como una medida de la activación automática de la evaluación realizada (positiva o negativa) hacia el objeto de actitud. De esta forma, el procedimiento analiza los vínculos evaluativos entre el prime y el target pero sin focalizarse en las asociaciones semánticas, como ocurre en el priming semántico.

Los experimentos realizados por Fazio et al. (1986) incluían un amplio grupo de objetos de actitud que servían como primes (ej., música, fiesta, infierno, pistolas) que fueron reducidos a cuatro tipos según la fuerza de las actitudes, positivas o negativas, mostrada hacia ellos.

Estos primes posteriormente se emparejaron con targets de valencia positiva y negativa que los participantes debían categorizar como buenos o malos. Los resultados mostraron que el tiempo necesario para categorizar los targets emparejados con los primes era significativamente más corto cuando eran precedidos de un prime con la misma valencia en comparación con primes de valencia opuesta. Este efecto del priming evaluativo, denominado congruencia afectiva, se ha replicado en numerosos estudios y en un amplio rango de actitudes, incluidas las socialmente relevantes como la raza. Además de la tarea de decisión evaluativa descrita anteriormente, también se utiliza la tarea de decisión léxica o la tarea de pronunciación, observándose los mismos efectos. Payne, Cheng, Govorun y Stewart (2005) han desarrollado una variante del priming afectivo (*affect misattribution procedure*), donde los targets utilizados son de valencia neutra (caracteres chinos) y no tienen ningún significado para el individuo. Con esta variante se pretende reflejar el efecto de asimilación del priming, de manera que se espera una valoración de los ideogramas chinos de igual signo evaluativo que la valencia (positiva o negativa) del prime que les precede. Esta variante ha sido recientemente adaptada para evaluar la influencia de las reacciones afectivas inmediatas sobre los juicios morales (Hofmann y Baumert, 2010).

En resumen, las diferentes técnicas de priming se centran en el contenido activado automáticamente, las asociaciones existentes entre las representaciones mentales y la influencia de la activación en tareas inconexas. Concretamente, el priming permite evaluar el efecto que las representaciones mentales activadas producen sobre diferentes sistemas psicológicos, como la percepción, la motivación, la evaluación y la conducta, efectos que posteriormente serán analizados. Además, permite conocer el grado de prejuicio implícito que el individuo mantiene hacia el objeto de actitud.

3.1.2.- Procedimiento básico de la técnica de priming secuencial

Los diseños de priming secuencial utilizan por lo general un procedimiento básico (Wentura y Degner, 2010, Wittenbrink, 2007). La presentación de los estímulos se

organiza en ensayos, y dado que un mayor número de ensayos asegura una mayor efectividad de la técnica, comúnmente los ensayos se agrupan en diferentes bloques, permitiendo disponer de un breve periodo de descanso entre cada bloque para evitar la fatiga del participante. La secuencia de cada ensayo del procedimiento básico se ilustra en la Figura 1. Concretamente, la secuencia puede comenzar con una indicación que suele consistir en la presentación de un punto negro o asterisco en el centro de la pantalla. La única finalidad de este punto de fijación es orientar la atención del participante al estímulo, pues parece no haber diferencias en los efectos del priming por la presencia o no de la misma (Glasser y Banaji, 1999, experimento 6). Cuando se utiliza alguna indicación, a continuación se reemplaza por el prime (si no se utilizara el punto de fijación, el prime es el primer estímulo que aparece), que consiste, generalmente, en la presentación de palabras o imágenes referidos al objeto de actitud. La variable “tipo de prime” con frecuencia se manipula intra-sujetos, de manera que todos los participantes son expuestos a los distintos tipos de prime (ej., diferentes categorías grupales). El prime a continuación es seguido por el target (ej., estereotipos positivos y negativos de ambas categorías grupales), el cual puede permanecer visible durante un intervalo de tiempo determinado o hasta que el participante emita una respuesta. La variable “tipo de target” también suele ser manipulada intra-sujetos, de manera que las combinaciones prime-target sean congruentes e incongruentes para todos los participantes. El periodo de tiempo que transcurre entre el inicio del prime y el target es el denominado SOA, es decir, la asincronía entre el comienzo de los estímulos. Los diferentes ensayos son presentados en una rápida sucesión, separada por intervalos de tiempo breves entre la respuesta del individuo y la presentación del prime siguiente (intervalo entre ensayos).

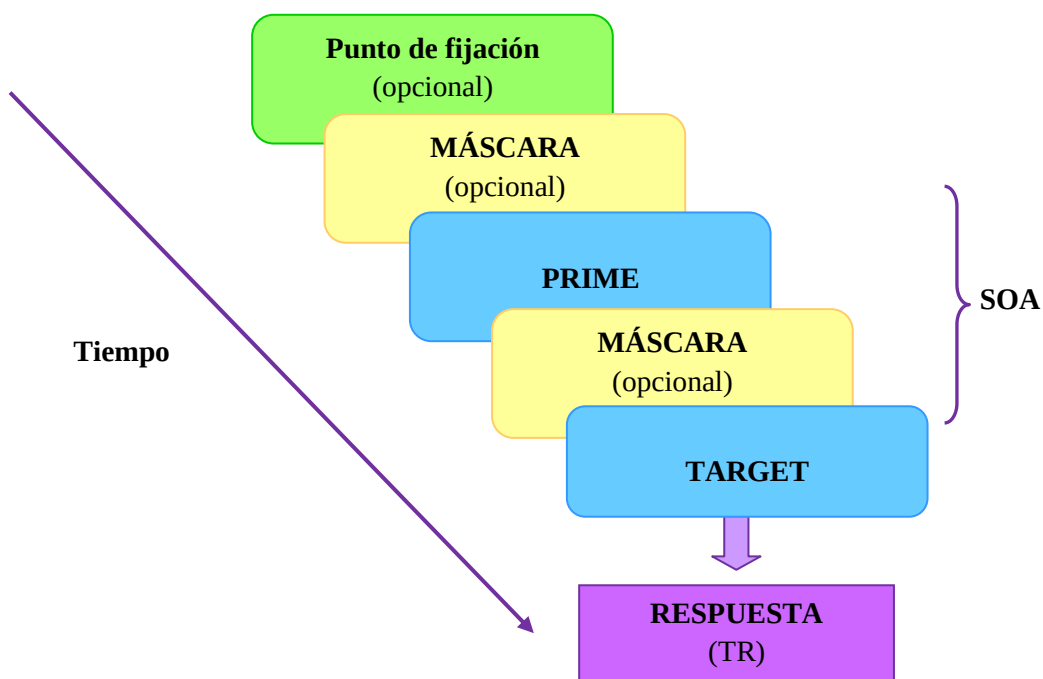


Figura 1. Procedimiento básico de priming secuencial con estímulos máscara opcionales. El SOA indica la demora entre el comienzo del prime y el target. TR indica el tiempo de reacción.

Normalmente, la tarea de los participantes requiere identificar el target o determinar su significado evaluativo, de modo que la respuesta suele consistir en presionar una de las dos teclas disponibles, cada una etiquetada con una categoría opuesta (ej., palabra-no palabra, bueno-malo, positivo-negativo), o en dar una respuesta verbal (pronunciación del target). La variable dependiente de interés fundamental es la latencia de respuesta o tiempo de reacción, es decir, el tiempo que el participante tarda en responder al target presentado, la cual se delimita como el tiempo que transcurre entre el comienzo del target y la respuesta emitida. Los participantes son instruidos para que contesten lo más rápido posible e intentando no equivocarse, teniendo en cuenta, por ejemplo, el significado del target (ej., Neely, 1977) o su valencia (ej., Fazio et al., 1986). Si los primes son visibles, la explicación que se suele dar a los participantes es que sirven como distractores en la tarea para aumentar su dificultad, y a veces se suele pedir que los memoricen para recordarlos posteriormente.

Como se indicó anteriormente al introducir esta técnica, tras realizar una tarea de priming se espera encontrar el efecto de congruencia o facilitación, entendido como una respuesta más rápida a los ensayos congruentes que a los incongruentes. La propuesta de Wentura y Degner (2010) para analizar los tiempos de reacción consiste en sustraer la media de los tiempos de reacción (o errores) de los ensayos incongruentes de la media de los tiempos de reacción (o errores) de los ensayos congruentes. El resultado de esta resta ha de ser positivo y significativamente distinto de cero para considerar que se ha producido el efecto de congruencia. No obstante, algunas investigaciones han puesto de manifiesto que en ocasiones se produce un efecto de priming inverso (*reverse priming*) incluso con procedimientos de priming subliminal (ej., Abreu, Ramírez, Kim y Haddy, 2003; Degner y Wentura, 2009, 2010; Chan, Ybarra y Schwarz, 2006; Glaser y Banaji, 1999; Laran, Dalton y Andrade, en prensa). Este efecto surgiría cuando los ensayos incongruentes se responden con mayor rapidez que los ensayos congruentes. La propuesta explicativa de este efecto es que se produce una estrategia de corrección inconsciente de la influencia sesgada que produce el prime (Abreu et al., 2003; Glaser y Banaji, 1999), y que esta corrección puede derivarse de la activación inconsciente de una meta (Laran et al., en prensa). Las estrategias de corrección y la activación automática de metas serán abordadas en apartados posteriores.

Teniendo en cuenta que la característica fundamental de las técnicas de priming en este contexto es su capacidad para recoger las respuestas automáticas hacia el objeto de actitud, se han utilizado diferentes métodos para asegurar que los efectos del priming se deben a la activación automática. Uno de los procedimientos más comunes es la manipulación del SOA, utilizando SOAs breves de menos de 300 ms. Este reducido intervalo de presentación entre el prime y el target efectivamente limita el tiempo que el participante tiene para procesar el prime antes de que sea reemplazado por el target, puesto que permite sólo un procesamiento inicial del prime que favorecerá la actuación de los efectos automáticos esperados del priming (Taylor, 1977). Este hecho se explica porque los procesos automáticos operan más rápido que los procesos controlados, razón por la cual las operaciones automáticas deben prevalecer durante el primer procesamiento del estímulo, mientras que las operaciones controladas deben ser más prominentes en posteriores etapas

de procesamiento (Wittenbrink, 2007). El estudio inicial de Neely (1977), el cual muestra varias manipulaciones del SOA, permitió comprobar la presencia de los procesos automáticos o deliberados. Para ello, comparó dos técnicas de priming con diferentes intervalos de presentación entre los primes y los targets (250 ms y 750 ms). En su estudio, los participantes fueron instruidos para esperar un tipo concreto de prime (relacionados con la categoría “mobiliario” o con la categoría “cuerpo”) que sería seguido de un target perteneciente a la categoría opuesta. Por ejemplo, el prime “cuerpo” sería seguido de targets que pertenecían a la categoría “mobiliario”. El hallazgo ampliamente replicado fue que con SOAs cortos (250 ms) estas instrucciones no tuvieron efecto en las latencias de respuesta de los participantes, es decir, los primes facilitaron la respuesta a los targets de la misma categoría que el prime debido a la relación semántica que mantenían, independientemente de si se esperaba que ese tipo de target siguiera o no al prime. Sin embargo, con SOAs mayores (750 ms), los primes tendieron a inhibir el efecto sobre los targets no esperados, enlenteciendo las respuestas hacia los targets que eran inconsistentes con las expectativas. Siguiendo la propuesta de Posner y Snyder (1975), estos hallazgos han sido interpretados como una evidencia de que los efectos del SOA corto son debidos al procesamiento automático, dado que según los autores el efecto de facilitación resulta del procesamiento automático, mientras que la actividad inhibitoria guiada por la expectativa requiere procesos controlados.

Una alternativa a la manipulación del SOA entre el estímulo prime y el target para asegurar que los efectos del priming dependen de la activación automática de los conceptos relacionados con el objeto de actitud, ha sido la presentación de primes bajo el umbral de reconocimiento consciente de los individuos. Esta alternativa, en comparación con la anterior, permite descartar en mayor grado la influencia de los procesos controlados en la respuesta. De esta forma, algunos estudios han utilizado primes con un tiempo de presentación de 33 ms (Daza et al., 2007; Draine y Greenwald, 1998; Van den Bussche y Reynvoet, 2007), 23 ms (Custers et al., 2008, experimento 2), 15 ms (Montes-Berges, 2002, 2009), 13 ms (Smith, Dijksterhuis y Chaiken, 2008, experimento 1a) e incluso 11 ms (Smith et al., 2008, experimento 1b). En general, la utilización de primes ocultos hace que la técnica de priming sea una medida menos sensible, pues da lugar a efectos globales

menores, si bien los estudios referenciados han puesto de manifiesto que incluso en tan breve aparición del estímulo, el procesamiento inconsciente del mismo genera las mismas consecuencias de activación, accesibilidad y aplicabilidad. A partir de esta segunda alternativa, se realizaría una nueva distinción de las técnicas de priming según el tiempo de presentación del estímulo prime basada en el nivel de consciencia de los estímulos. Esta diferenciación es aplicable a los procedimientos de priming conceptual y secuencial, quienes pueden dividirse a su vez en priming supraliminal y subliminal. Ambos tipos de priming tienen en común que los participantes no son conscientes del efecto posterior de la activación de las representaciones mentales, pero se diferencian en que durante el priming supraliminal, el participante sí es consciente de la presentación de los estímulos (prime y target), mientras que durante el priming subliminal no se tiene consciencia de la presentación del prime, aunque sí del target (Bargh y Chartrand, 2000; Montes-Berges y Moya, 2006).

A este respecto, es importante señalar que cualquier procedimiento de priming exige un control del conocimiento que los participantes pudieran tener sobre los objetivos e hipótesis del estudio, así como de los conceptos que se pretenden activar, de la relación entre las diferentes tareas realizadas y sobre las estrategias de distracción utilizadas durante su ejecución (*check control*; Montes-Berges y Moya, 2006). Si un participante muestra alguna evidencia de que conoce la dirección real del estudio o de haber utilizado estrategias de distracción, no debe ser incluido en los análisis. Del mismo modo, si más del 5% de participantes muestra este tipo de evidencia, es recomendable repetir el procedimiento con otra muestra o sustituir la tarea de priming (Bargh y Chartrand, 2000).

La elaboración de una tarea de priming subliminal puede realizarse utilizando una de las tres estrategias básicas (Wittenbrink, 2007). La primera consiste en la aparición del prime durante un periodo de tiempo muy breve (pocos milisegundos) tal y como se expuso anteriormente, que se emparejaría con la presentación posterior de un estímulo máscara (ej., Aarts y Dijksterhuis, 2000; experimentos 1 y 3; Custers et al., 2008, experimento 2), si bien también puede incluirse otra máscara antes de la presentación del prime (ej., Kam, 2007; Smith et al., 2008, experimentos 1a y 1b; ver Figura 1). La máscara que se utilice debe

presentar características similares a las del prime, de tal modo que si el prime es una palabra, la máscara debe estar formada por letras sin significado (ej., “XQFBZRMQWGBX”, Chartrand y Bargh, 1996; Zemack-Rugar, Bettman y Fitzsimons, 2007), mientras que si el prime es una imagen, la máscara debe poseer características similares (ej., figuras geométricas, Dovidio et al., 1997). La presentación de la máscara interfiere en la memoria sensorial icónica (Sperling, 1960), de modo que esta combinación de estímulos (prime breve y máscara) se utiliza para interferir en la identificación consciente del prime, teniendo en cuenta que el procesamiento visual inconsciente del estímulo no se ve afectado (Marcel, 1983a, 1983b). Diferentes estudios han encontrado que un SOA de 33 ms entre el prime y la máscara se encuentra claramente bajo el umbral subjetivo de consciencia de la mayoría de los individuos (ej., Cheesman y Merikle, 1985; Daza et al., 2002; Merikle, Joordens y Stolz, 1995). Bargh y Pietromonaco (1982) añaden como tercer elemento indispensable para asegurar la efectividad de esta estrategia que los participantes respondan a una serie de preguntas con la intención de comprobar que no han visto los primes de forma consciente.

La segunda estrategia de presentación subliminal consiste en la aparición simultánea del prime y la máscara, de manera que la presentación del prime se dirige hacia el ojo no dominante del participante y la presentación de la máscara se realiza hacia el ojo dominante (Greenwald, Klinger y Liu, 1989). Aunque este método permite una exposición más prolongada del prime (unos 100 ms), necesita utilizar un dispositivo de visión estereoscópica y determinar la dominancia ocular del participante antes de la administración de la medida, lo cual dificulta su aplicación. Por último, la tercera estrategia consiste en la presentación de los primes en el área parafoveal del ojo, de manera que los primes no se presentan en el centro de la pantalla sino en otra localización que varía a lo largo de los ensayos, aunque el punto de orientación y el target permanecen en el centro. Este procedimiento se basa en la evidencia aportada por Rayner (1978) en cuanto a que las palabras de un texto que aparecen en el campo visual parafoveal (entre el ángulo visual 2° y 6°) son procesadas en cierta medida de forma no consciente. Aunque este procedimiento ha mostrado ser efectivo y no necesita tiempos de exposición excesivamente breves ni la utilización de complejos dispositivos, la ocultación del prime es menos fiable dado que si el participante no sigue las instrucciones puede adivinar la localización del prime, el cual

está claramente visible. Esta menor efectividad se ve incrementada cuando se utilizan como primes sólo uno o muy pocos objetos de actitud.

Por lo tanto, la presentación de un prime muy breve emparejado con una máscara posterior resulta ser la estrategia más efectiva para garantizar la presentación subliminal del prime. No obstante, la efectividad de las tres estrategias descritas depende de la combinación de diferentes parámetros de presentación de la máscara, del contenido del prime y de características superficiales del mismo como su tamaño, fuente, brillo y contraste con el fondo de la pantalla. Además, es importante tener en cuenta que, de forma general, no se puede determinar con total certeza qué tiempo máximo de exposición del prime garantiza una presentación subliminal, pues el tiempo óptimo en una situación concreta puede no ser adecuado cuando se cambia a otra situación, donde los primes podrían ser visibles al utilizar otro tipo de palabras o si las palabras aparecen con características distintas o en una pantalla diferente. Este hecho hace imprescindible la realización de una preevaluación para comprobar que el conjunto de parámetros de presentación en una situación concreta proporciona la efectividad requerida (Wittenbrink, 2007).

Bargh y Pietromonaco (1982) realizaron el primer estudio de priming conceptual subliminal. En la primera parte del estudio, descrita como una tarea de vigilancia perceptual, los autores expusieron a los participantes palabras que eran presentadas durante 100 ms en la pantalla de un ordenador. Estas palabras estaban semánticamente relacionadas con el rasgo de hostilidad en un 80%, 20% o 0%. En una segunda tarea aparentemente inconexa, los participantes leyeron la descripción de una persona que tenía una conducta hostil ambigua, y después se les pedía que evaluaran a esta persona en varias dimensiones relacionadas con la hostilidad. Los resultados indicaron que las evaluaciones de hostilidad dependían y se relacionaban positivamente con la proporción de palabras hostiles a la que los participantes habían sido expuestos, encontrándose así un efecto claramente mediado por los procesos automáticos.

Numerosas investigaciones han replicado los efectos del priming subliminal, utilizando tanto priming conceptual como secuencial, por lo que el efecto que produce este

procedimiento ya no es cuestionado como ocurría en la década de los 80 (Bargh, 1999). No obstante, uno de los temas que aún sigue siendo de interés con respecto al priming subliminal es si el prime puede activar o no su significado semántico, y por tanto, si los primes subliminales pueden ser procesados semánticamente. Actualmente, Van den Bussche y Reynvoet (2007) señalan la existencia de tres hipótesis principales que estudian el tipo de procesamiento que se realiza sobre los primes presentados subliminalmente. En primer lugar, se encontraría la hipótesis de la categorización semántica, la cual asume el procesamiento semántico de los primes subliminales (Dehaene et al., 1998). A partir de estudios realizados con técnicas de neuroimagen y tras comprobar el efecto de congruencia observado tras una tarea simple de categorización semántica, los autores concluyeron que los primes subliminales son procesados en una serie de etapas que incluyen a este tipo de categorización. Estos resultados fueron criticados por Damian (2001), quien sugiere que la hipótesis de la especificación motora directa (*direct motor specification hypothesis*; Neumann y Klotz, 1994) proporciona una explicación más adecuada para estos efectos. Esta hipótesis asume que cuando el conjunto de estímulos es limitado y el conjunto de primes y targets está compuesto por los mismos estímulos, los participantes pueden aprender a asociar inconscientemente estos estímulos con las respuestas adecuadas, evitando el acceso semántico, y dando lugar a conexiones de estímulos-respuestas automatizadas. Esta hipótesis se ve apoyada al observar la no aparición del efecto de congruencia cuando el conjunto de primes y targets está formado por estímulos diferentes. Por último, estaría el modelo de búsqueda de la categoría (Landauer y Freedman, 1968), el cual indica que las decisiones sobre la pertenencia de los miembros a una categoría se realizan buscando la categoría de estos miembros. De este modo, los tiempos de reacción para decisiones de “Sí” y “No” con respecto a la pertenencia categórica están influidas por el tamaño de la categoría, requiriendo la decisión de “No” una búsqueda más exhaustiva. Cuando se utiliza una categoría pequeña, la probabilidad de que se pueda completar una búsqueda exhaustiva es alta por lo que una decisión implícita de “Sí” o “No” sobre la pertenencia del prime a esa categoría puede ser alcanzada antes que una decisión explícita sobre el estímulo. Si la decisión basada en el target es la misma que la decisión implícita anterior sobre el prime (ensayos congruentes), no surge ninguna dificultad y los tiempos de reacción no estarán afectados. Pero si las decisiones difieren (ensayos incongruentes), los

tiempos de reacción serán más lentos, dando lugar al efecto de congruencia. En contraste, cuando se utiliza una categoría amplia, es más difícil realizar una búsqueda exhaustiva.

Van den Bussche y Reynvoet (2007) pusieron a prueba estos modelos en tres estudios diferentes utilizando priming subliminal, y sus resultados apoyaron la hipótesis de la categorización semántica (Dehaene et al., 1998). Los autores pudieron refutar las predicciones de los otros dos modelos, pues encontraron el efecto de congruencia al utilizar primes y targets formados por un amplio conjunto de estímulos diferentes, y con independencia del tamaño de la categoría evaluada. Este estudio, por tanto, evidencia que los primes subliminales pueden ser procesados semánticamente, conclusión que se ve reforzada por el reciente meta-análisis de Van den Bussche, Van den Noortgate y Reynvoet (2009), así como por estudios que utilizan técnicas de neuroimagen (Devlin, Jamison, Matthews y Gonnerman, 2004). No obstante, tanto en el estudio de Van den Bussche y Reynvoet (2007) como en el meta-análisis de Van den Bussche y colaboradores (2009), se señala que también existe la posibilidad de que se realice un procesamiento no semántico del prime cuando el procedimiento experimental permite formar asociaciones estímulo-respuesta automatizadas (por ejemplo, cuando se utiliza un conjunto pequeño de estímulos y los primes se repiten), lo cual estaría en consonancia con el planteamiento realizado por Damian (2001).

Para finalizar con el procedimiento del priming secuencial, es importante señalar que en los estudios que utilizan esta técnica el tratamiento de los datos posee una serie de peculiaridades. La distribución de las latencias de respuesta tiende a mostrar una asimetría positiva, es decir, la gráfica de los datos aparecería desviada hacia valores positivos (ver Figura 2). Debido a que esta distribución es una combinación de las distribuciones normal y exponencial (distribución ex-gaussiana), es recomendable, aunque no imprescindible, realizar algún procedimiento de transformación de los datos que normalice la distribución. Las transformaciones que pueden aplicarse incluyen medias recortadas, transformaciones logarítmicas, raíces cuadradas o la recíproca de la latencia (Bargh y Chartrand, 2000; Ramos, Catena y Trujillo, 2004). Además de realizar esta transformación mediante la operación elegida, también hay que determinar las respuestas correctas e incorrectas y

aplicarles el tratamiento correspondiente, el cual estará en función del tipo de tarea asignada a los participantes. Dada la laboriosidad que supone este tratamiento de los datos, actualmente se están desarrollando soluciones *software* que permiten realizar algunas de ellas con mayor eficiencia (Pérez-Cordón, Castillo-Mayén y Montes-Berges, 2010). Otro aspecto a considerar es que cuando la tarea consiste en una decisión léxica según la valencia de la palabra, es necesario realizar previamente un estudio piloto y basarse en la literatura pertinente para considerar qué categorización es o no correcta (Montes-Berges y Moya, 2006).

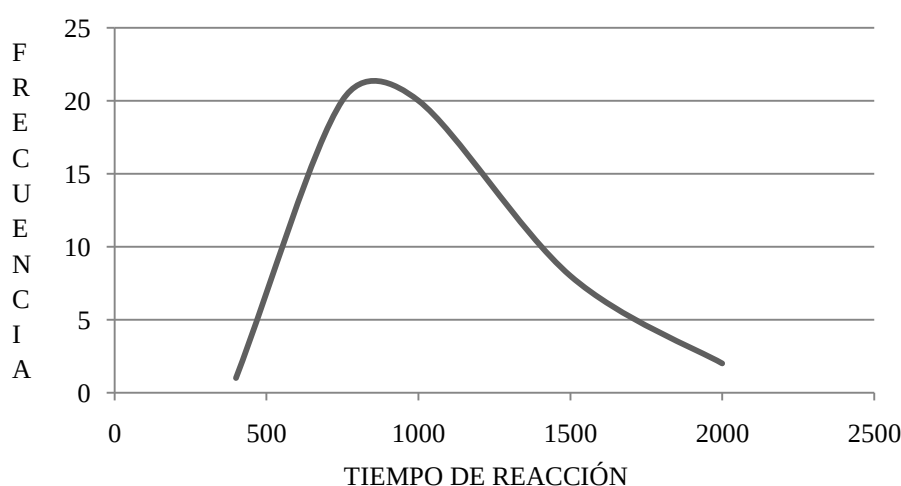


Figura 2. Ejemplo de distribución ex-gaussiana.

3.1.3.- Representaciones activadas mediante los primes

El amplio número de estudios que han utilizado priming han demostrado que pueden activarse tipos muy variados de representaciones mentales. Así, por ejemplo, mediante el uso de diferentes técnicas de priming se han conseguido activar de forma no consciente estructuras de conocimiento como *rasgos y estereotipos* (ej., Abreu et al., 2003; Devine, 1989; Montes-Berges, 2002, 2009; Smith y Zarate, 1992), *normas sociales* para guiar una conducta dentro de una situación determinada (ej., Aarts y Dijksterhuis, 2003), *metas* para lograr un mejor rendimiento, para cooperar con un adversario (ej., Bargh, Gollwitzer, Lee-

Chai, Barndollar y Troetschel, 2001) o para ser una persona más igualitaria (Moskowitz, Gollwitzer, Wasel y Schaal, 1999), *esquemas de conducta prosocial* (Pichon, Boccato y Saroglou, 2007). También se han conseguido activar *emociones* que determinan la reacción posterior hacia estímulos no relacionados (ej., Lerner, Small y Loewenstein, 2004; Ric, 2004), *ideologías culturales* (ej., Gardner, Gabriel y Lee, 1999; Solomon, Greenberg y Pyszczynski, 1991) y *sociales*, como las creencias en un mundo justo (Murray, Spadafore y McIntosh, 2005), *discriminación interpersonal* (Yuki y Yokota, 2009), o incluso *cambios en la percepción del espacio* (Chambon, 2009).

La literatura refleja la utilización de una gran diversidad de estímulos diferentes para designar al prime. Centrándonos en la activación de estructuras de conocimiento referidas a categorías sociales o estereotipos, como primes se han empleado caras esquemáticas (Dovidio et al., 1997), fotografías de miembros de diferentes grupos sociales (ej., Araya, Akrami y Ekehammar, 2003; Bargh et al., 1996; Fazio et al., 1995; Kawakami y Dovidio, 2001; Quinn, Mason y Macrae, 2009; Stewart y Payne, 2008), palabras que designan al grupo social o categoría, como “hombre-mujer”, “nombres de mujeres-palabras neutras”, “blancos-negros”, “nosotros-ellos”, “yo-mío”, “nosotros-nuestro” (ej., Chen, Lee-Chai y Bargh, 2001; Gardner et al., 1999; Montes-Berges, 2002, 2009; Moskowitz et al., 1999; Perdue, Dovidio, Gurtman y Tyler, 1990) o adjetivos y rasgos estereotípicos y/o no estereotípicos de distinta valencia (ej., Blair y Banaji, 1996; Irmen, 2006; Kawakami, Dion y Dovidio, 1998). Cuando se utilizan caras o fotografías como primes, es bastante frecuente hacer uso de ejemplares de la categoría social de interés. En estos casos, es necesario tener en cuenta la representatividad del prime utilizado para asegurar la validez de la medida, pues pueden observarse diferentes efectos a partir de estímulos que varían en su prototipicidad (Livingston y Brewer, 2002). Esta consideración es especialmente importante cuando se pretende utilizar la respuesta dada por los participantes como una medida de actitud hacia la categoría de interés.

En relación a la activación automática de categorías sociales y estereotipos, Lepore y Brown (1997) subrayan que los estereotipos pueden ser activados de dos formas, bien utilizándolos como primes y activándolos directamente, o bien como consecuencia de la

activación automática de la categoría, al utilizar ésta como prime. Los resultados de los estudios de estos autores mostraron que la activación directa de las categorías y de los estereotipos daba lugar a efectos diferentes, apoyando así la distinción entre ambos conceptos y una relación más flexible. Concretamente, en un primer estudio, Lepore y Brown (1997) comprobaron que las personas con alto y bajo prejuicio compartían el mismo conocimiento del estereotipo hacia las personas de raza negra. En el segundo estudio, los autores utilizaron como primes etiquetas categóricas y palabras neutras asociadas con la categoría de personas de raza negra (ej., negros, afro, cultura), mientras que en el tercer estudio utilizaron los mismos primes del estudio anterior e incluyeron palabras estereotípicas con connotaciones negativas (ej., grosero, crimen, drogas). Los autores encontraron que cuando se primó la categoría, las personas con alto prejuicio explícito mostraron un prejuicio implícito y una activación automática de estereotipos en mayor medida que las personas que con bajo prejuicio explícito. Sin embargo, cuando se primaron palabras estereotípicas, ambos grupos mostraban el mismo nivel de prejuicio implícito y de activación de estereotipos. De este modo, Lepore y Brown (1997) concluyeron que cuando los estereotipos se priman directamente, lo que afecta a la evaluación posterior es el conocimiento de estos estereotipos, y dado que tanto las personas con alto y bajo prejuicio comparten el mismo conocimiento, el efecto de facilitación se observa por igual en ambos grupos. No obstante, cuando la categoría se utiliza como prime, las diferencias entre ambos grupos se explican teniendo en cuenta las representaciones mentales de las personas con alto y bajo prejuicio, es decir, según la fuerza con la que los atributos positivos y negativos se asocian con la categoría. Específicamente, las personas con alto prejuicio muestran los atributos negativos de la categoría más fuertemente asociados que los positivos, mientras que las personas con bajo prejuicio presentan un patrón de asociación contrario. De este modo, los atributos asociados con más fuerza serán los que se activen cuando se presente la categoría como prime, mientras que los atributos más débiles serán inhibidos.

No obstante, aún se debate la importancia de la fuerza asociativa de los vínculos para que se produzca la activación de los estereotipos (Akrami, Ekehammar y Araya, 2006). Mientras que algunos estudios indican que la fuerza asociativa actúa como moderador de

los efectos del priming (ej., Dijksterhuis, Aarts, Bargh y van Knippenberg, 2000; Fazio, 2001; Lepore y Brown, 1997), otros consideran más probable que la activación de estereotipos aumente a su vez la accesibilidad de estereotipos relevantes independientemente de la fuerza asociativa (ej., Bargh, Chaiken, Govender y Pratto, 1992; Moskowitz et al., 1999; Rudman y Borgida, 1995). Además, en el estudio de Akrami et al. (2006), en el cual se han evaluado los efectos de la presentación de categorías y estereotipos como primes, no se observaron diferencias ni en la activación automática de estereotipos ni en el prejuicio implícito en función del prejuicio explícito. No obstante, los autores señalan que la discrepancia de estos resultados con los de Lepore y Brown (1997) podría deberse a que el contexto cultural y el grupo social evaluado eran diferentes (inmigrantes en Suecia en su estudio, personas de raza negra en Gran Bretaña en el realizado por Lepore y Brown). Asimismo, Akrami et al. (2006) destacan la importancia de utilizar palabras adecuadas para designar a las categorías y a los estereotipos, sugiriendo que los estereotipos se activarán directamente al utilizar como primes únicamente palabras estereotípicas (sin incluir etiquetas categóricas asociadas), mientras que para la activación de la categoría es mejor utilizar únicamente etiquetas categóricas.

Bargh (2006) afirma que los extraordinarios hallazgos obtenidos a partir del priming han generado paralelamente una serie de cuestiones que se engloban en las preguntas de primera y segunda generación. Las preguntas de primera generación principalmente se cuestionaban si realmente la activación inconsciente de conceptos y procesos psicológicos podía ejercer algún efecto. La amplia evidencia disponible pone de manifiesto que la activación de estos contenidos produce un claro efecto en diferentes procesos psicológicos, así como en la conducta social. De hecho, el hallazgo de que un mismo prime sea capaz de producir efectos diferentes sugiere que cuando se utiliza priming parece más probable que se estén activando estructuras conceptuales y no un único concepto (Bargh, 2006). Las preguntas de la segunda generación se cuestionan el funcionamiento del priming en el mundo real, donde existe un conjunto mucho más enriquecido de estímulos. De forma más concreta, estas preguntas de la segunda generación pretenden conocer, por ejemplo, bajo qué circunstancias podrían ser controlables los efectos del priming, cómo pueden interactuar con otras actividades conscientes e intencionales que se estén realizando en el

mismo momento, cómo puede tener el mismo prime efectos cualitativamente tan diferentes, cuál es el principio de estos efectos, cómo y por qué se desarrollan, o qué respuesta prevalece cuando más de una es activada a la vez. Algunas de estas cuestiones serán revisadas en apartados posteriores y trataremos de analizarlas en parte en el trabajo empírico realizado.

3.1.4.- Efectos del priming

La investigación realizada desde la Psicología Social sobre el priming y la automaticidad, ha examinado ampliamente el efecto directo e inconsciente que los estímulos ambientales ejercen sobre los sistemas psicológicos internos que median en la ejecución de la conducta. De este modo, numerosas investigaciones han mostrado que la mera percepción pasiva de estímulos ambientales inicia directamente a los procesos mentales superiores sin ninguna implicación de los procesos intencionados o conscientes (ej., Bargh y Ferguson, 2000; Dijksterhuis, Chartrand y Aarts, 2007; Higgins, 1996). Como se señalaba anteriormente, se ha comprobado que los estímulos ambientales son capaces de producir efectos automáticos, sin que las personas sean conscientes del papel que juegan estos en la producción de su conducta, encontrando, por ejemplo, que dirigen la evaluación (ej., Fazio et al., 1986) y la búsqueda de metas motivadas (ej., Bargh y Gollwitzer, 1994; Chartrand y Bargh, 1996), y que pueden provocar la activación de estereotipos y prejuicios (ej., Devine, 1989), de comportamientos sociales (ej., Bargh et al., 1996) e incluso influir en el rendimiento de diferentes tareas (Dijksterhuis y van Knippenberg, 1998; Montes-Berges, 2002, 2009) o en la evaluación del rendimiento de los demás (Rutchick, Slepian y Ferris, 2010). De manera más concreta, la evidencia empírica ha mostrado que los sistemas mentales que los estímulos externos son capaces de activar de forma directa e inconsciente son el sistema perceptivo, evaluativo, motivacional y emocional (Bargh y Morsella, 2009), manifestándose su efecto comúnmente en la conducta posterior. La gran extensión y facilidad con la que se producen los efectos del priming sobre los procesos mentales superiores da lugar a dos importantes implicaciones. En primer lugar, se pone de manifiesto la receptividad de la mente humana hacia las influencias ambientales y, en

segundo lugar, se subraya una participación necesariamente inferior de los procesos mentales superiores en la orientación y causación consciente e intencional (Bargh y Ferguson, 2000; Huang y Bargh, 2008).

Con la intención de explicar la aparición de los diferentes efectos automáticos que son provocados por los estímulos ambientales sin la mediación de los procesos mentales superiores, Bargh y Morsella (2009) han propuesto recientemente un modelo que contempla los sistemas de orientación conductual inconsciente. Este modelo postula que tales efectos deben producirse al menos en dos etapas. La primera implicaría la activación automática inicial del sistema sobre el cual median los estímulos externos (Paso 1), es decir, dada la evidencia empírica de los efectos del priming, implicaría la activación automática de uno de los sistemas de procesamiento de información internos (perceptivo, evaluativo, motivacional o emocional). La segunda etapa reflejaría el efecto automático que el sistema activado ejerce sobre la conducta (Paso 2). Este modelo se representa gráficamente en la Figura 3.

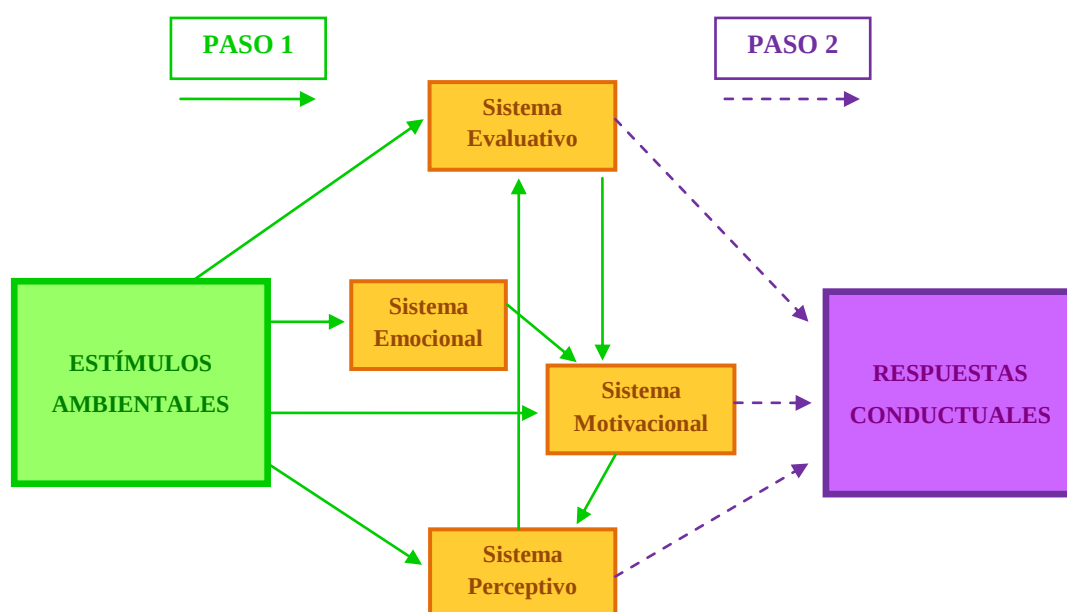


Figura 3. Modelo de los sistemas de orientación conductual inconsciente (adaptación de Bargh y Morsella, 2009).

A continuación, se expone la evidencia empírica que apoya el funcionamiento de los sistemas de orientación conductual inconscientes. En cada apartado se incluyen algunas investigaciones que han obtenido el efecto analizado a partir del priming en los diferentes sistemas (perceptivo, evaluativo, motivacional y emocional), reuniendo posteriormente las principales implicaciones de los efectos del priming sobre la conducta para el estudio de la discriminación y el prejuicio.

3.1.4.1.- EFECTO DEL PRIMING SOBRE EL SISTEMA PERCEPTIVO

La investigación realizada en neurociencia cognitiva apoya la disociación entre la consciencia e intención y el funcionamiento de procesos conductuales complejos (Prinz, 2003). A partir de los estudios realizados en pacientes con diferentes tipos de lesión (en regiones parietales y en el sistema visual ventral), actualmente se concluye que durante la percepción se activan dos vías corticales visuales diferentes. La vía dorsal permite ejecutar las respuestas, mientras que la vía ventral permite identificar el objeto a partir del conocimiento semántico sobre el mismo (Westwood, 2009). Se considera que el sistema dorsal puede operar fuera de la consciencia, mientras que el sistema ventral normalmente actúa de modo consciente (Decety y Grèzes, 1999; Jeannerod, 2003). Una de las funciones más importantes de la percepción social, de la que a menudo no somos conscientes, es su efecto directo en la preparación de las propias conductas. La influencia directa en la propia conducta, que se deriva de la percepción del comportamiento de otras personas así como de diferentes aspectos situacionales, puede observarse en la conducta imitativa inconsciente, la cual se produce incluso en recién nacidos (Meltzoff, 2002). Esta tendencia a imitar la conducta percibida en los demás ha sido demostrada en numerosas ocasiones (ej., Chartrand y Bargh, 1999; Chartrand, Maddux y Lakin, 2005; Mastop, Stel y van Dijk, 2010), destacándose su función adaptativa para los seres humanos (ej., Bargh y Morsella, 2009; Dawkins, 2002). Por ejemplo, Chartrand y Bargh (1999) realizaron un estudio en el que los participantes debían realizar una tarea que se dividía en dos sesiones. En cada sesión, la tarea se elaboraba en presencia de dos cómplices diferentes con los que no interactuaban. Los cómplices fueron instruidos para que durante la sesión ejecutaran un

determinado comportamiento (frotarse la cara o mover los pies), observándose en las grabaciones de las sesiones que la conducta de los participantes cambió automáticamente en función del ambiente social, pues estos imitaron el comportamiento de los cómplices. Cuando se preguntó a los participantes al finalizar el experimento, ninguno de ellos declaró ser consciente de haber realizado estas conductas.

La investigación realizada sobre los efectos perceptivos del priming pone de manifiesto la gran variedad de aspectos activados de forma no consciente durante la actividad perceptiva normal. Por ejemplo, Aarts y Dijksterhuis (2003) encontraron que sus participantes hablaban más bajo cuando habían sido primados con el concepto de biblioteca, mostrando así que la percepción de situaciones, en un sentido más general, activa una disposición conductual según el contexto. En el caso de la información social, se observa que la activación del conocimiento, las asunciones y las expectativas relacionadas con el individuo con el que se interactúa se producen de forma inconsciente o implícita en la mayoría de las ocasiones, como ocurre en la activación automática de los estereotipos (ej., Devine, 1989). De este modo, se ha demostrado en un amplio rango de estereotipos y tipos de conductas que el contenido estereotípico activado durante la percepción social provoca una tendencia conductual a actuar según ese contenido (ej., Dijksterhuis et al., 2007; Dijksterhuis y Bargh, 2001). Por ejemplo, Chen y Bargh (1997) hallaron que al presentar de forma subliminal caras de personas de raza negra el comportamiento posterior de los participantes era más hostil. Además, este efecto conductual también se ve evidenciado en el rendimiento en diferentes tareas. Dijksterhuis y van Knippenberg (1998, experimento 1), encontraron un mejor rendimiento en un test de cultura general en los participantes que habían sido primados con estereotipos de profesores, en comparación con quienes habían sido primados con estereotipos de secretarias. Estudios similares también han mostrado que la activación de diferentes estereotipos o categorías sociales puede dar lugar a un menor rendimiento en habilidades matemáticas y verbales (ej., Montes-Berges, 2002, 2009; Spencer, Steele y Quinn, 1999; Wheeler, Jarvis y Petty, 2001) e incluso afectivas (ej., Leyens, Desert, Croizet y Darcis, 2000). Además, el efecto conductual no sólo ocurre cuando se interacciona con otra persona. De esta manera, al emplear primes relacionados con la tercera edad, se ha observado que los participantes caminan más despacio (Bargh et

al., 1996, experimentos 2a y 2b) o retardan sus respuestas en una tarea posterior de decisión léxica (Kawakami, Dovidio, Moll, Hermsen y Russin, 2000).

Un reciente estudio realizado por Murray y colaboradores (2005) da un paso más al demostrar que creencias más generales que las estereotípicas también pueden ser activadas automáticamente e influir sobre la percepción social, de un modo similar al observado en éstas. Este estudio se basa en investigaciones previas que señalan la tendencia de las personas que mantienen fuertes creencias en un mundo justo a culpabilizar a las víctimas de violación (ej., Furnham y Proctor, 1989). Murray et al. (2005) analizaron el efecto ejercido por la presentación de primes relacionados con la violación sobre la percepción de los personajes de un relato. Para ello, expusieron a un grupo de mujeres a primes subliminales relacionados con la violación, mientras que otro grupo fue primado con palabras neutras. A continuación, las participantes leyeron un relato que describía la primera cita entre un hombre (Chad) y una mujer (Karen). Este relato presentaba de forma ambigua la agresividad de Chad y el grado de responsabilidad que podía atribuirse a Karen por la conducta que Chad realizaba. Los resultados del estudio mostraron que las participantes que mantenían con más fuerza las creencias en un mundo justo percibieron a Karen de forma más negativa cuando habían sido expuestas a palabras relacionadas con la violación en comparación con quienes habían sido primadas con palabras neutras. Estos resultados son congruentes con la literatura previa sobre la culpabilización de las víctimas de violación y ponen de manifiesto la activación automática de las creencias en un mundo justo.

3.1.4.2.- EFECTO DEL PRIMING SOBRE EL SISTEMA EVALUATIVO

Los efectos del priming sobre la evaluación pueden estudiarse desde la activación automática de las evaluaciones relacionadas con un objeto de actitud, así como a partir de la influencia ejercida sobre la evaluación de personas. Con respecto al primer tipo de efectos, siguiendo el modelo propuesto por Bargh y Morsella (2009), los autores indican que los sentimientos y las preferencias se consideran orientaciones inconscientes de la

conducta. Uno de los hallazgos que apoyan a este sistema conductual inconsciente es la evidencia de que en todo el reino animal existe una estrecha conexión entre la evaluación inconsciente e inmediata y las tendencias de acción apropiadas de aproximación-evitación (Schneirla, 1959). Nuestras preferencias actuales se derivan de aquellas aprendidas en el pasado, manteniendo fines adaptativos en cuanto a qué debemos acercarnos o alejarnos, de manera que necesitamos evaluar los objetos, animales o personas como buenos o malos para nosotros (ej., Campbell, 1974; Dennett, 1995). Según el modelo de los autores, este sistema conductual inconsciente se evidencia con la activación automática de las actitudes a partir de la percepción del objeto de actitud, al igual que señalan los estudios de Fazio y colaboradores (1986).

En diferentes áreas de investigación, como la evaluación social o las actitudes, se ha encontrado que las personas clasifican sus experiencias como buenas o malas de una forma inmediata y no intencional (Bargh y Chartrand, 1999). El efecto observado consiste en que si el objeto de actitud es evaluado automáticamente como “bueno”, las respuestas hacia adjetivos positivos son más rápidas, mientras que las respuestas hacia adjetivos negativos se enlentecen, observándose el efecto inverso para los objetos de actitud evaluados como “malos”. Tales efectos se han demostrado en todos los objetos de actitud estudiados independientemente de la importancia que los individuos le otorgaban al objeto (ej., Bargh et al., 1992; Fazio et al., 1986). Estudios posteriores (ej., Kawakami et al., 2000; Neumann, Förster y Strack, 2003) han mostrado la conexión directa entre los procesos de evaluación no intencionados e inmediatos y la predisposición conductual de aproximación y evitación en los seres humanos, del mismo modo en que autores como Lewin (1935, citado en Bargh y Morsella, 2009) y Osgood (1957, citado en Bargh y Morsella, 2009) habían teorizado previamente. Por ejemplo, el estudio realizado por Chen y Bargh (1999) mostró que los participantes realizaban movimientos de aproximación con el brazo con mayor rapidez cuando respondían a objetos de actitud positivos, y que de igual manera realizaban movimientos de evitación con mayor rapidez cuando respondían a objetos de actitud negativos. El estudio realizado por Duckworth, Bargh, García y Chaiken (2002) pone de manifiesto que este vínculo entre la evaluación y la acción tiene lugar tanto con objetos de actitud nuevos como con los que son conocidos.

Las evaluaciones automáticas también se relacionan con las evaluaciones conscientes sobre otras personas. De este modo, el meta-análisis realizado por Ambady y Rosenthal (1992) puso de manifiesto que las predicciones realizadas a partir de observaciones breves de un individuo no diferían mucho en la precisión con respecto a aquellas realizadas a partir de observaciones más prolongadas. Los autores concluyeron que gran cantidad de la información que una persona aporta se comunica a partir de la conducta expresiva no intencionada y que está fuera de control, siendo ésta tan sutil que no podría codificarse a nivel consciente. La importancia e interés del efecto automático que los procedimientos de priming ejercen sobre la evaluación de personas se evidencia desde los orígenes del uso de esta técnica, así como en el gran número de investigaciones realizadas para comprender este fenómeno. El estudio de Higgins et al. (1977) no sólo fue decisivo para mostrar la aplicabilidad de la técnica de priming en el ámbito de la Psicología Social, sino que, además, con él surgió el denominado *Paradigma de Donald*. De este modo, diferentes investigaciones han realizado replicaciones parciales del procedimiento de evaluación original, con la intención de comprobar los efectos del priming sobre la evaluación posterior de un personaje, utilizando para ello diferentes métodos, estímulos y respuestas. En el estudio de Higgins et al. (1977) se comprobó que las percepciones de Donald fueron consistentes con el concepto que se había activado. Por su parte, Srull y Wyer (1979) demostraron que una evaluación más hostil de este personaje estaba influida por la tarea de construir frases a partir de palabras desordenadas que primaban el rasgo de hostilidad y también del tiempo transcurrido entre esta tarea y la de evaluación. Los mismos resultados sobre la evaluación del personaje se obtuvieron al utilizar el rasgo de amabilidad. Bargh y Pietromonaco (1982) demostraron que incluso la exposición subliminal del rasgo era suficiente para producir estos efectos del priming en la evaluación de personas.

El estudio de Abreu y colaboradores (2003) también da lugar a interesantes resultados sobre las evaluaciones de personas, y sobre grupos sociales menos estudiados. El principal objetivo de este estudio era determinar si los estereotipos tradicionales asociados con la visión de los asiáticos como “amarillos peligrosos” (*yellow peril*) afecta actualmente a la formación de una impresión social entre estudiantes universitarios. Para ello, realizan una adaptación del experimento 2 de Devine (1989), utilizando un procedimiento de priming

parafoveal. Los primes consistían en palabras asociadas con la categoría asio-americanos (ej., oriental, arroz, lavandería) que permanecían en la pantalla durante 80 ms. En la tarea de evaluación, debían valorar a un personaje en dimensiones relacionadas y no relacionadas con los asio-americanos. Los resultados mostraron que la influencia del priming sobre la evaluación realizada del personaje ficticio se produjo en el sentido contrario al esperado, de manera que los participantes en la condición de mayor porcentaje de priming (80% de los primes eran palabras estereotípicas) evaluaron al personaje como menos asiático que las personas en la condición de menor porcentaje de priming (20% de los primes eran palabras estereotípicas). Es decir, se evidenció un efecto de priming inverso, resultado que según los autores podría explicarse por la utilización de estrategias correctivas inconscientes (Glaser y Banaji, 1999).

Otros estudios han mostrado que la evaluación de un personaje no sólo depende de la activación de conceptos o rasgos amplios, como la hostilidad. En este sentido, Herr (1986) demostró que la exposición a ejemplares concretos también influenciaba la evaluación de Donald, de manera que los participantes que habían sido expuestos a ejemplares hostiles, como el boxeador Joe Frazier, evaluaban a Donald como más agresivo que aquellos participantes expuestos a ejemplares no hostiles, como Robin Hood. En resumen, estos resultados mostraron un efecto de asimilación, de tal forma que el prime presentado se asimiló y la evaluación posterior del personaje se realizó a partir del conocimiento activado. No obstante, en otras ocasiones aparece también un efecto de contraste. Por ejemplo, los resultados de Herr (1986) mostraron que estos efectos de asimilación se obtenían cuando los ejemplares utilizados eran moderados, pero cuando los participantes eran expuestos a ejemplares extremos de hostilidad (ej., Adolf Hitler) evaluaban a Donald como menos hostil que los participantes expuestos a ejemplares extremos de no hostilidad (ej., Papa Juan Pablo II), lográndose los mismos resultados cuando la evaluación se realizaba sobre el rasgo de amabilidad a partir de ejemplares extremos. Según Förster y Liberman (2007) la aparición de un efecto de asimilación o de contraste a partir del conocimiento activado parece estar determinada por la claridad y extensión con la que el conocimiento se activa, así como por la ambigüedad del estímulo evaluado. Con respecto a los mecanismos subyacentes a los efectos del priming en la evaluación de personajes, es importante tener en cuenta la posibilidad de

que estas evaluaciones estén influidas por los mismos factores que determinan la evaluación de personas en general, siendo uno de ellos los procesos de comparación social (Festinger, 1954). De este modo, cuando las personas evalúan a los demás o a sí mismas deben utilizar modelos accesibles para decidir, por ejemplo, que una persona es más agresiva que otra (Mussweiler y Damisch, 2008). Un ejemplo de la utilización de modelos en las auto-evaluaciones se muestra en el estudio de Mussweiler, Rüter y Epstude (2004), quienes encontraron que los participantes evaluaban sus habilidades atléticas comparándolas con las de los modelos cuya accesibilidad se había incrementado mediante priming subliminal. Esta accesibilidad del modelo puede ser situacional (ej., Mussweiler et al., 2004) o crónica debido a un uso frecuente en situaciones anteriores (Mussweiler y Rüter, 2003).

El estudio realizado por Aarts y Dijksterhuis (2002) explica que los procesos de comparación son determinantes para que aparezcan efectos de asimilación o contraste después de la mera activación de ejemplares extremos. Los autores defienden que tales efectos dependen de la *comparabilidad* percibida entre el prime y el target. De esta manera, los resultados de sus estudios indican que cuando se percibe una alta comparabilidad entre el prime y el target, los ejemplares extremos dan lugar al fenómeno de contraste, mientras que cuando la comparabilidad percibida es baja, se observa el efecto de asimilación. Estos resultados demuestran que la utilidad de los ejemplares extremos como modelos de comparación depende de que el prime y el target se perciban como pertenecientes a la misma categoría (alta comparabilidad) o a una categoría diferente (baja comparabilidad), y que de esta percepción se derivan los efectos de contraste y asimilación, respectivamente. Además, los autores obtuvieron el mismo patrón de resultados para los efectos conductuales del priming. Mussweiler y Damisch (2008) analizaron en mayor profundidad la modulación ejercida por las comparaciones sobre los efectos evaluativos del priming. Para ello, llevaron a cabo seis estudios utilizando diferentes procedimientos de esta técnica. Teniendo en cuenta que el procesamiento de la información social realizado para evaluar a otras personas se basa principalmente en la utilización del contenido más accesible y en la comparación del objeto de evaluación con dicho contenido, los resultados de estos estudios sugieren que los efectos evaluativos de asimilación y de contraste que el priming conceptual es capaz de generar, se basan en la

activación espontánea de modelos consistentes con el rasgo activado, siendo estos posteriormente comparados de forma espontánea con el target que se evalúa. Además, los resultados mostraron que los efectos de asimilación se producían cuando las evaluaciones realizaban una comparación de similaridad, mientras que los efectos de contraste aparecían cuando las evaluaciones realizaban una comparación de *disimilaridad*.

3.1.4.3.- EFECTO DEL PRIMING SOBRE EL SISTEMA MOTIVACIONAL

Este efecto se estudia a partir de la activación automática de las metas, que son conceptualizadas como representaciones mentales de los estados finales deseados, incluyendo los medios para alcanzarlos (ej., Aarts y Dijksterhuis, 2000; Bargh, 1990; McCulloch, Ferguson, Kawada y Bargh, 2008). Por lo tanto, según Bargh (1990), al igual que otro tipo de representaciones, las metas podrían ser activadas de forma inconsciente a partir de estímulos ambientales relevantes, lo que el autor denomina como *auto-motivos*. La investigación actual en neurociencia cognitiva señala la existencia de estructuras anatómicas diferentes para el programa de funcionamiento de la meta y para el conocimiento de dicho funcionamiento en relación con las intenciones, lo cual parece sugerir que las metas pueden funcionar de forma inconsciente. Concretamente, los aspectos relacionados con el procesamiento consciente de las intenciones parecen estar representados en el córtex prefrontal y premotor, mientras que la representación utilizada para orientar la acción parece hallarse en el córtex parietal (Frith, Blakemore y Wolpert, 2000). El estudio de pacientes con síndrome de dependencia ambiental (Lhermitte, 1986), en quienes las claves situacionales son las que dirigen la mayor parte de su conducta, ha permitido probar la hipótesis de que las estructuras del control ejecutivo pueden funcionar sin que la persona sea consciente de ello, confirmándose así la existencia de procesos compuestos disociables dentro del control ejecutivo o de las estructuras de la memoria de trabajo (Baddeley y Hitch, 1974).

Dada la similitud entre los métodos empleados, para que se pueda afirmar que el efecto conductual observado se debe a la activación del sistema motivacional, y no al de otros

sistemas, es importante tener en cuenta una serie de cualidades distintivas de los estados motivacionales (ej., Gollwitzer y Moskowitz, 1996; Lewin, 1935, citado en Bargh y Morsella, 2009). Estas cualidades incluyen la persistencia ante los obstáculos, reanudar la búsqueda de metas interrumpidas a pesar de la disponibilidad de actividades intrínsecamente más atractivas (Bargh et al., 2001; Custers et al., 2008), el incremento de la intensidad de la meta a lo largo del tiempo (Bargh et al., 2001), y los cambios en el ánimo y en la intensidad de la meta en función de si se logra o se falla en la consecución de la misma (Bongers y Dijksterhuis, 2009). Además, mientras que los efectos sobre el sistema perceptivo decaen con el tiempo (ej., Higgins, Bargh y Lombardi, 1985), otra característica distintiva de los efectos motivacionales del priming es que estos aumentan a lo largo del tiempo hasta que la meta es conseguida (Bargh et al., 2001).

La literatura existente sobre el priming de metas ha puesto de manifiesto que estas representaciones pueden ser activadas automáticamente, e impactar sobre las evaluaciones, emociones y conductas del individuo (Bargh, Gollwitzer y Oettingen, 2010; Bargh y Morsella, 2009). Para desencadenar esta activación, los estudios han utilizado una amplia variedad de estímulos ambientales, como mochilas y maletines para primar, respectivamente, la cooperación y la competitividad (Kay, Wheeler, Bargh y Ross, 2004), golosinas para primar metas de estados hedónicos (Fishbach, Friedman y Kruglanski, 2003), dólares para primar la avaricia (Vohs, Mead y Goode, 2006), entre otros, aunque muchos de ellos han empleado estímulos verbales relacionados semánticamente con la meta (Bargh y Morsella, 2009).

3.1.4.4.- EFECTO DEL PRIMING SOBRE EL SISTEMA EMOCIONAL

A lo largo de la historia, las emociones han sido consideradas como estados que influyen sobre la conducta y evaluaciones humanas de una forma muy poderosa, sin apreciarse su carácter funcional y adaptativo hasta las argumentaciones de Darwin (1872, citado en Bargh y Williams, 2007). Además, las emociones han sido identificadas como el aspecto automáticamente activado que es menos controlable (Bargh y Morsella, 2009). Mowrer

(1960) declaró que las emociones sirven para simular los resultados esperados o anticipados de los eventos ambientales de un modo interno y seguro, de manera que la conducta podría orientarse sin tener que experimentar esos resultados en el momento presente. Si las emociones estuvieran bajo nuestro control consciente, probablemente perderían la importante función señalizadora que ejercen sobre las personas (Bargh y Morsella, 2009). La evidencia señala que los estados emocionales pueden desencadenar automáticamente metas y estados motivacionales de los que las personas no somos conscientes. Por ejemplo, el enfado da lugar a una motivación para aproximarse, con sentimientos asociados de mayor eficacia y confianza, el asco produce una motivación para evitar todos los estímulos que están presentes, tratando de mantener los objetos alejados del cuerpo, y la tristeza desencadena una motivación para cambiar de estado emocional (ej., Haidt, 2001). Aún más, el estado afectivo también puede influir sobre la activación de los estereotipos, de manera que el afecto positivo aumenta la activación de los estereotipos en comparación con el afecto negativo (Huntsinger, Sinclair, Dunn y Clore, 2010). Algunas de las claves que señalan la activación inconsciente y automática de las emociones son la falta de conciencia en las personas sobre la influencia que un estado emocional transfiere a la ejecución de tareas o decisiones posteriores, y la irracionalidad de los resultados obtenidos a partir de las metas que las emociones han inducido (Bargh y Morsella, 2009).

De forma general, la evidencia empírica sugiere que las motivaciones de aproximación-evitación asociadas con conceptos afectivos positivos y negativos guían la conducta cuando esos conceptos son primados de forma no consciente (ej., Berridge y Winkielman, 2003; Winkielman, Berridge y Wilbarger, 2005). Por ejemplo, Winkielman et al. (2005) encontraron que los participantes que habían sido expuestos subliminalmente a caras con emociones positivas tendían a beber más y a evaluar más positivamente esta bebida en comparación con los participantes que habían sido expuestos subliminalmente a caras con emociones negativas. Además, cuando se emplean conceptos emocionales como *primes* es posible afectar la conducta consiguiendo que ésta se realice en consonancia con la emoción primada. La investigación realizada por Zemack-Rugar et al. (2007) demuestra este efecto del *priming*. En el experimento 1, los autores encontraron que los participantes primados

subliminalmente con adjetivos relacionados con la emoción de culpabilidad mostraron menor satisfacción que los individuos expuestos a la emoción de tristeza, replicándose estos resultados cinco minutos más tarde. En el experimento 2, se replican también estos resultados utilizando las mismas emociones, pero recurriendo a una medida conductual diferente. En concreto, se observó que los participantes primados con la emoción de culpabilidad mostraron una mayor conducta de ayuda que aquellos participantes expuestos a la emoción de tristeza. No obstante, las conductas evaluadas no se determinaron únicamente mediante el concepto emocional primado, sino también por su interacción con los patrones habituales de emoción-respuesta de los individuos. En este estudio los participantes no informaron de ninguna diferencia consciente en su estado emocional, y aún así los resultados obtenidos sobre la relación entre la emoción y la conducta verificaron la relación hallada cuando las personas experimentaron tales emociones.

3.1.4.5.- IMPLICACIONES DE LOS EFECTOS DEL PRIMING SOBRE LA CONDUCTA PARA EL ESTUDIO DE LA DISCRIMINACIÓN Y EL PREJUICIO

La literatura existente demuestra la amplia variedad de comportamientos que se realizan de forma inconsciente, siendo también aplicable a la conducta social (ej., Bargh y Morsella, 2009; Dijksterhuis et al., 2007). Así, en relación al estudio de la discriminación y el prejuicio, numerosas investigaciones han puesto de manifiesto que las categorías sociales y los estereotipos pueden ser activados de manera automática e influir de manera inconsciente sobre la evaluación y conducta posterior de los individuos (ej., Abreu et al., 2003; Devine, 1989; Dovidio et al., 1997; Lepore y Brown, 1997; Montes-Berges, 2002, 2009; Wittenbrink et al., 1997). Concretamente, cuando los estereotipos se activan automáticamente los efectos conductuales pueden ser de dos tipos. El primero de ellos se refiere al efecto de asimilación, que aparece cuando el individuo realiza una conducta de forma consistente con el estereotipo primado, siendo éste el efecto observado con mayor frecuencia. El segundo tipo hace referencia al efecto de contraste, cuando la conducta del individuo es inconsistente con el estereotipo primado. Wheeler y Petty (2001) distinguieron ocho tipos de efectos conductuales diferentes derivados de esta activación, en

función del tipo de estereotipo activado (estereotipos del *self* o estereotipos de otras personas), de la valencia del estereotipo activado (positiva o negativa) y del efecto observado en la conducta (asimilación o contraste).

Diferentes aproximaciones han tratado de explicar los efectos conductuales del priming, que quizás puedan contribuir a esclarecer algunas preguntas de la segunda generación, como el hecho de encontrar efectos diferentes ante la presentación de un mismo tipo de prime. La primera aproximación se apoya en la teoría de la acción motora (James, 1890), la cual establece que la percepción de la conducta de otra persona puede activar las representaciones mentales requeridas para realizar la propia conducta, debido a las representaciones cognitivas comunes. Dicha aproximación también se conoce como el vínculo percepción-conducta (Dijksterhuis y Bargh, 2001). De este modo, el priming de categorías sociales daría lugar a la activación automática de los estereotipos asociados con esa categoría, la cual, a su vez, desencadenaría la activación de las representaciones conductuales relacionadas. Diferentes estudios apoyan esta idea, encontrando que la activación de estereotipos puede provocar por sí sola la activación de las representaciones conductuales (ej., Bargh et al., 1996; Dijksterhuis y van Knippenberg, 1998). Dentro de esta postura podría incluirse la explicación aportada por Kawakami et al. (2002), resultando más parsimoniosa que la anterior. A partir de los resultados aportados por sus estudios, y con el apoyo de investigaciones previas que evidenciaban que a partir de categorías sociales se podía producir la activación no intencionada de actitudes (ej., Dovidio et al., 1997; Fazio et al., 1995; Greenwald et al., 1998; Perdue et al., 1990) y de características estereotípicas (ej., Banaji, Hardin y Rothman, 1993; Blair y Banaji, 1996; Devine, 1989; Hense et al., 1995; Kawakami et al., 1998; Lepore y Brown, 1997; Wittenbrink et al., 1997), los autores defienden que la categoría activada puede influir directamente sobre las representaciones comportamentales sin necesitar la mediación de la activación de los estereotipos. De este modo, basándose en los modelos de propagación de la activación, el efecto automático de la conducta social se explicaría porque al presentar como prime una categoría social se provocaría la activación de un nodo en la memoria que se extendería a otros nodos relacionados con los estereotipos, rasgos físicos, actitudes y

comportamientos. Además se ha evidenciado que tanto las categorías como los adjetivos estereotípicos podrían ejercer el mismo efecto (Montes-Berges y Moya, 2006).

La segunda explicación procede de la teoría de la amenaza del estereotipo (Steele, 1997; Steele y Aronson, 1995), y se ha utilizado fundamentalmente para explicar el impacto conductual del priming cuando se activan estereotipos del *self* o autoconcepto. De este modo, la teoría predice que la activación de un estereotipo negativo del *self* puede dar lugar a un peor rendimiento posterior en la tarea, y que este rendimiento está mediado por los sentimientos de amenaza que el individuo experimenta. Esta amenaza puede resultar del miedo a confirmar un estereotipo negativo del grupo al que se pertenece (Steele, 1997).

Una tercera explicación para los efectos conductuales derivados del priming es la aproximación de la preparación motivada (Cesario, Plaks y Higgins, 2006), la cual sugiere que los primes activan automáticamente las representaciones conductuales que un individuo utiliza cuando interactúa con un miembro de la categoría social primada en un contexto real. De este modo, tomando como ejemplo el estudio de Bargh et al. (1996), el priming de estereotipos de la vejez haría que las personas a quienes les agrada esta categoría social caminaran más lentamente, mientras que en las personas a quienes no les agrada provocaría que caminaran más rápido. La cuarta explicación procede de la aproximación del *self*-activo (Wheeler, DeMarree y Petty, 2005, 2007), e indica que los primes pueden alterar el auto-concepto activo de forma temporal, lo cual podría determinar las representaciones mentales y comportamentales que serían activadas y que guiarían la conducta. Un conjunto de estudios señalan una quinta explicación de estos efectos, enfatizando la activación automática de las metas (Bargh et al., 2001; Custers y Aarts, 2005; Moskowitz, Li y Kirk, 2004). De acuerdo con esta aproximación, las características del ambiente que han sido emparejadas repetidamente con metas concretas podrían activar automáticamente estas metas y orientar la conducta.

Recientemente, Dijksterhuis y colaboradores (2007) han realizado una propuesta integradora para tratar de explicar las investigaciones sobre la automaticidad de la conducta social en general. Según los autores, hay cinco conceptos cruciales, que serían el sistema de entrada (*input system*), el sistema de salida (*output system*) y otros tres conceptos intermedios. A partir

de este modelo, para que una conducta pueda ser ejecutada, en primer lugar es necesario un *input*, el cual puede proceder de la percepción del individuo o de sus pensamientos. En este sentido, el *output* se convierte en los programas motores, que son en última instancia los responsables del resultado conductual. Los conceptos mediadores son los rasgos, las metas y las representaciones comportamentales. Prácticamente toda la conducta social es mediada por la activación de al menos uno de estos conceptos. De este modo, el modelo asume que los rasgos se activan normalmente durante la interacción social, dando lugar a la activación de las representaciones conductuales asociadas. Este fenómeno ha recibido el nombre de vínculo percepción-conducta (Dijksterhuis y Bargh, 2001), como se señaló en la primera aproximación descrita. Las metas se conciben como aquellas que permiten que nuestra conducta sea propositiva, y contienen un mecanismo de feedback que sirve para controlar el progreso hacia la consecución de la misma. Los efectos de los rasgos y de las metas sobre la conducta actual son mediados por la activación de las representaciones mentales, quienes pueden desarrollar fuertes asociaciones con numerosos rasgos y metas a lo largo del tiempo. En la Figura 4 se representa este modelo.

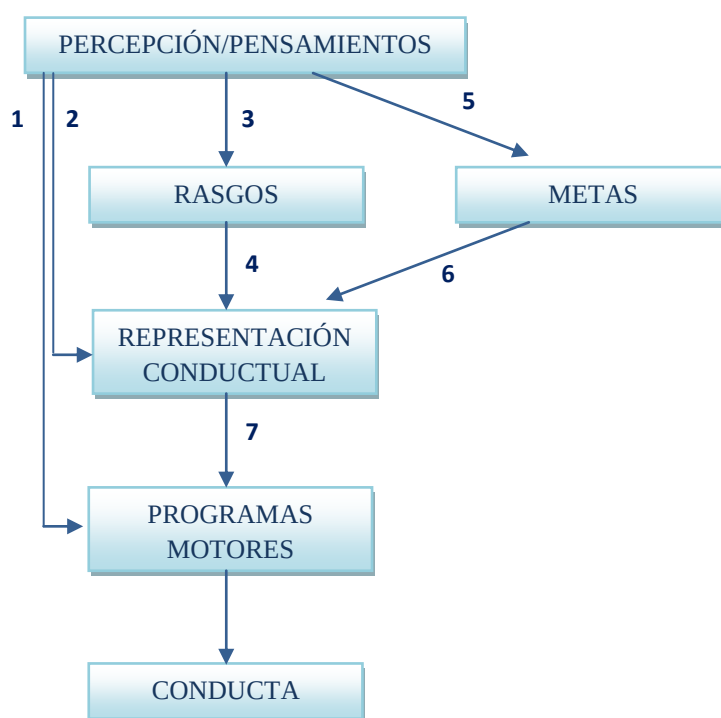


Figura 4. Rutas de ejecución conductual. Adaptado de Dijksterhuis et al. (2007).

De acuerdo con Dijksterhuis y colaboradores (2007), las trayectorias numeradas en el modelo se corresponden con diferentes procesos psicológicos y permiten identificar distintas rutas de ejecución conductual. Así, las trayectorias 1 (desde la percepción hasta los programas motores), 2 (desde la percepción hasta las representaciones conductuales) y 7 (desde las representaciones conductuales hasta los programas motores) darían lugar a la ruta de la mímica. Esta ruta explica la conducta imitativa inconsciente, la cual se pone de manifiesto en variables relacionadas con el habla, las expresiones faciales y en los gestos y movimientos. Las trayectorias 3 (desde la percepción hasta los rasgos), 4 (desde los rasgos hasta las representaciones conductuales) y 7, establecen la ruta de los rasgos. Los efectos de la activación de categorías o rasgos se pueden observar en la conducta motora e interpersonal, así como en el rendimiento intelectual. Por último, las trayectorias 5 (desde la percepción hasta las metas), 6 (desde las metas hasta las representaciones conductuales) y 7, determinan la ruta de las metas. La persistencia de la meta activada, la inhibición de la información que compite con dicha meta y la detección automática de la discrepancia son las bases para evidenciar la automaticidad de la activación y consecución de las metas.

Por último, cabe señalar la explicación más reciente aportada por Smeesters, Wheeler y Kay (2009), que añade a las aproximaciones intrapersonales anteriores una perspectiva interpersonal. A partir de cinco estudios, los autores defienden que la accesibilidad de los constructos puede influir de forma sesgada sobre la conducta, enfatizando la importancia de la percepción de otras personas en el ambiente para la aparición de esta influencia. Los resultados muestran que los efectos de la accesibilidad de los rasgos sobre la conducta también pueden ser mediados por las percepciones de las personas cuando el “foco en los demás” es alto, pero no cuando éste es bajo. El mismo patrón de resultados se demostró utilizando diferentes procedimientos para incrementar este tipo de focalización (temporalmente, por el tipo de tarea y por predisposición individual). Además, se demuestra que tener un alto “foco en los demás” puede dar lugar a efectos conductuales opuestos.

En definitiva, el vínculo establecido entre la activación automática de los estereotipos y las respuestas conductuales suscitadas a través de los procedimientos de priming pone de

manifiesto la automaticidad con la que se pueden producir los fenómenos discriminatorios en situaciones sociales reales. La investigación realizada en este ámbito indica que durante la percepción social las personas tienden automáticamente a codificar la información procedente de los miembros de los grupos minoritarios (o tradicionalmente discriminados) a partir de los estereotipos asociados a estos grupos. Debido a que los estereotipos pueden activarse automáticamente por la mera percepción de los rasgos grupales, como el color de la piel o el género del individuo (la investigación sobre priming demuestra la existencia de estos efectos incluso cuando la presentación de estos rasgos o categorías se realiza de forma subliminal), los estereotipos activados pueden dar lugar a tendencias de conducta consistentes con esos estereotipos (Bargh y Williams, 2006), lo que podría manifestarse en comportamientos prejuiciosos o discriminatorios. De aquí parece desprenderse una pregunta obvia: ¿podría evitarse esta activación automática o, por el contrario, puede controlarse el efecto derivado de dicha activación? Intentaremos ofrecer algunas respuestas a estos interrogantes en el siguiente apartado.

3.1.5.- Controlabilidad de la activación automática de los estereotipos

La evidencia empírica aportada por los estudios sobre automaticidad y priming señala el carácter automático de la activación de los estereotipos (así como de otras estructuras de conocimiento) derivada de la exposición a categorías sociales o características estereotípicas. La activación de los estereotipos puede definirse como el incremento de la accesibilidad del conjunto de atributos que se creen que caracterizan a los miembros de una categoría social determinada (Wheeler y Petty, 2001). Este factor es clave para comprender la relación entre las actitudes implícitas y la conducta. Aunque los estereotipos y prejuicios se han considerado como consecuencias inevitables de la categorización, destacándose su función adaptativa y funcional (ej., Bruner, 1957; Fiske y Neuberg, 1990), el carácter automático de su activación con frecuencia da lugar a comportamientos sociales indeseables, como las conductas discriminatorias. Algunos autores afirman que la mayor parte de la vida social está condicionada por los procesos mentales que se activan a partir de las características y eventos del entorno, y que la actuación de estos procesos tiene lugar

sin que las personas seamos conscientes de ello (ej., Bargh, 1999; Bargh y Morsella, 2009; Bargh y Williams, 2006). No obstante, otras investigaciones y acercamientos teóricos han señalado la existencia de diferentes variables y condiciones bajo las cuales no se produce esta activación automática, o al menos, que impiden una aplicación automática de las estructuras activadas (ej., Blair, 2002; Kunda y Spencer, 2003). La discusión sobre la inevitabilidad de la activación de los estereotipos se relaciona con el grado en que la conducta humana puede ser controlable y permite comprender la extensión con la cual las personas pueden controlar su conducta prejuiciosa (Lepore y Brown, 1997). Además, si se logran identificar los factores que dan lugar a que en algunas personas no se produzca la activación automática de estereotipos, se realizarían importantes contribuciones sobre las estrategias más adecuadas que podrían ser aplicables en quienes sí se produce dicha activación (independientemente de que puedan controlar su efecto). La identificación de las circunstancias que permiten controlar los efectos del priming también es una cuestión que forma parte de la segunda generación de preguntas sobre los efectos de esta técnica (Bargh, 2006).

Bargh (1999) sostiene que poco puede hacerse para controlar la poderosa influencia ejercida por la activación automática de los estereotipos, y que para combatir a este “monstruo cognitivo” la única posibilidad realmente eficaz sería eliminar su capacidad de activación automática, si bien lo ideal sería erradicar el estereotipo cultural. Según este autor, el entrenamiento en el control de los estereotipos que ya se han activado no tendría un efecto duradero. No obstante, Fiske (1989) argumentó que las personas realmente motivadas podrían tomar algún tipo de decisión y reducir la influencia de los estereotipos activados automáticamente. En principio, según autores como Posner y Snyder (1975), esto podría ser posible dada la capacidad de los procesos controlados para inhibir la influencia de los procesos automáticos. Sin embargo, según Bargh (1999) para que la motivación del individuo tuviera efecto, en primer lugar, la persona tendría que ser consciente de que la activación automática de los estereotipos ejerce sobre ella una influencia inconsciente. Además, el individuo debe tener la capacidad (ej., tiempo suficiente y recursos atencionales) para realizar un procesamiento controlado. Uno de los hallazgos que en la década de los 90 sugería la posibilidad de controlar la activación automática fue el nivel de

prejuicio explícito de la persona. Algunos autores (Fazio et al., 1995; Kawakami et al., 1998; Lepore y Brown, 1997) habían mostrado que la activación automática de un estereotipo cultural no aparecía en todas las personas. Sin embargo, Bargh (1999) destacó que estos hallazgos no sirven como evidencia del control ejercido sobre la aplicabilidad de los estereotipos una vez que estos se activan automáticamente, sino que indicarían que las personas podrían diferir en el grado con el que han construido las asociaciones automáticas de los estereotipos, y que por ello difieren en su activación.

A continuación, partiendo del modelo de disociación de Devine (1989) y su propuesta sobre el control de la aplicación de los estereotipos, se recoge la propuesta de Moskowitz y colaboradores (Moskowitz et al., 1999; Moskowitz e Ignarri, 2009) sobre la actuación implícita de las metas igualitarias, y los moderadores de la automaticidad de los estereotipos propuestos por Kunda y Spencer (2003) y Blair (2002).

3.1.5.1.- MODERADORES DE LA AUTOMATICIDAD DE LOS ESTEREOTIPOS

La motivación para evitar el prejuicio es quizás el moderador de la automaticidad de los estereotipos más relevante. El modelo de disociación de Devine (1989), que también será abordado en un apartado posterior por su relevancia en el estudio de la relación entre las actitudes y la conducta, ofrece un análisis de la automaticidad de los estereotipos y de sus efectos sugiriendo la influencia de la motivación para evitar el prejuicio. La autora afirmó que la automaticidad de los estereotipos podía dividirse en dos componentes distintos, la activación y la aplicación del estereotipo. De este modo, Devine (1989) señaló que sólo el componente de activación sería automático e inevitable, de modo que en un primer momento se activaría el conocimiento del estereotipo. El componente de aplicación y la utilización del estereotipo activado estarían bajo control motivacional, siendo la motivación para evitar el prejuicio la variable que modera los efectos de la activación automática. Así, este segundo componente sería un proceso controlado que implicaría la aplicación consciente y deliberada de las creencias personales, que podrían ser contrarias al contenido del estereotipo.

Esta división del proceso de automaticidad fue elaborada a partir de los resultados obtenidos en diferentes experimentos. En el primero de ellos, Devine (1989) pudo confirmar que todos sus participantes informaron con bastante precisión del contenido del estereotipo cultural del grupo de afro-americanos, independientemente del nivel de prejuicio (alto o bajo) expresado en la escala de racismo moderno (McConahay, Hardee y Batts, 1981). En el segundo experimento, la autora adaptó la metodología de priming subliminal de Bargh y Pietromonaco (1982) para examinar los efectos automáticos de la activación de estereotipos de afro-americanos en la formación de impresiones y en la evaluación social, en una situación en la que se eliminaba la posibilidad de controlar el efecto ejercido por la activación de estereotipos. Para ello, utilizó como primes etiquetas y conceptos típicos relacionados con las personas afro-americanas (ej., negros, África, blues, baloncesto, ritmo, etc.), presentando las palabras con un taquistoscopio con la intención de asegurar una única fijación ocular en el campo visual. Los participantes fueron divididos en condiciones de alto o bajo priming, según el porcentaje de palabras primes o no primes presentadas (80% y 20% respectivamente). Tras esta tarea de vigilancia, se pedía a los participantes que leyeran la descripción de un personaje ficticio de raza no especificada que mostraba una conducta hostil ambigua, y a quien los participantes evaluaban después en diferentes dimensiones, algunas relacionadas con la hostilidad y otras no.

Los resultados de este estudio mostraron que todos los participantes evaluaron al personaje como una persona hostil, de forma consistente con los estereotipos que habían sido primados. Este hallazgo se observó independientemente del nivel de prejuicio explícito de los participantes, lo cual ponía de manifiesto la vulnerabilidad de las personas no prejuiciosas a la activación automática de los estereotipos. De este modo, se evidenciaba que el estereotipo afro-americano se activó automáticamente y afectó a las opiniones realizadas sobre la hostilidad del personaje en ausencia de cualquier información en la situación experimental relacionada con este rasgo (ningún prime se relacionaba directamente con la hostilidad). En el último estudio, se pidió a los participantes que escribieran sus pensamientos sobre el grupo de afro-americanos. Tras dividir a la muestra según su grado de prejuicio explícito, manifestado en la misma medida de racismo utilizada en el estudio 1, los resultados indicaron que las personas con alto prejuicio

expresaron pensamientos más negativos y estereotípicos que las personas con bajo prejuicio. Tras los resultados obtenidos en los estudios anteriores, Devine (1989) pudo comprobar que la automaticidad de la activación de los estereotipos del grupo de afro-americanos se producía por igual en sus participantes, independientemente del nivel de prejuicio. Sin embargo, la aplicación de los estereotipos sólo se observaba en las personas con alto nivel de prejuicio, siendo ésta reemplazada por pensamientos igualitarios en quienes mostraban bajo prejuicio. Estos resultados, por tanto, subrayan la relevancia de la motivación para evitar el prejuicio en la aplicación de la información estereotípica. Concretamente, según Devine (1989) las personas pueden diferir en su nivel de prejuicio (alto vs. bajo) y por tanto en su nivel motivacional, de manera que las personas con bajo prejuicio estarían motivadas para corregir el impacto de los estereotipos activados, y se caracterizan por mostrar una amplia diferencia entre sus creencias personales y el estereotipo cultural, mientras que las personas con alto prejuicio no estarían motivadas para corregir los efectos de dicha activación.

Moskowitz y colaboradores (1999) realizan una interesante propuesta que amplía y modifica el modelo de Devine (1989). Según los autores, también pueden encontrarse diferencias individuales en el compromiso con el que se mantiene la meta para ser una persona igualitaria. De esta forma, las personas igualitarias crónicas, es decir, aquéllas en quienes las metas para ser poco prejuiciosas se han elaborado con un fuerte compromiso, pueden distinguirse de las personas que simplemente mantienen creencias no prejuiciosas (igualitarias) pero sin compromiso. Esta propuesta sugiere que a) la activación de los estereotipos no necesita ser concebida como inevitable, y b) el control de los estereotipos no necesita ser considerado como un esfuerzo. Mantener una meta igualitaria crónica puede dar lugar a esforzarse repetidamente por lograr esa meta, lo cual puede conducir a la activación de la meta siempre que se produzca un encuentro con una persona relevante para esta meta. En consecuencia, la meta de ser una persona igualitaria podría operar preconscientemente, sin necesidad de esfuerzo ni conciencia de la existencia de sesgos.

La propuesta de Moskowitz y colaboradores (1999) está en consonancia con la idea de que no sólo las categorías y estereotipos pueden activarse automáticamente, sino que también

las metas pueden actuar de esta manera en las primeras etapas de la percepción. De acuerdo con Bargh (1990), cuando las metas se persiguen frecuentemente y de forma comprometida, pueden llegar a ser crónicamente accesibles. Así, las asociaciones repetidas de una meta –que inicialmente procede de una intención consciente– con un conjunto de situaciones, puede hacer que la meta se active cuando aparezcan las características ambientales apropiadas (*auto-motivos*; Bargh y Gollwitzer, 1994). Tal y como se ha señalado anteriormente, la evidencia empírica apoya la activación automática de las metas (véase apartado 3.1.4.3.), por lo que una vez que la meta se activa, debería ser capaz de detectar los estímulos relevantes y determinar la naturaleza de la categorización (ej., Moskowitz y Skurnik, 1999). En definitiva, Moskowitz y colaboradores (1999) consideran que si una persona mantiene una meta crónica para ser igualitaria hacia un grupo concreto, la meta para ser igualitaria puede activarse inconscientemente cuando perciba a un miembro de este grupo, y, por tanto, controlar la activación de los estereotipos. Esto ocurriría cuando la asociación dominante con un grupo en concreto es la meta igualitaria, y no los estereotipos. La serie de estudios de Moskowitz y colaboradores (1999) confirma la propuesta anterior, encontrando diferencias en la activación de los estereotipos en función de las metas igualitarias. Así, en los estudios 3 y 4, en las personas con metas crónicas no se produjo el efecto de facilitación esperado en una tarea de pronunciación, mientras que este efecto sí se observó en quienes no mantenían dichas metas.

Moskowitz e Ignarri (2009) amplían la propuesta anterior aportando un enfoque basado en sistemas de metas para explicar el control de los estereotipos, según el cual el uso implícito de las metas puede inhibir la activación de los estereotipos. Este enfoque considera que las metas residen en un sistema organizado jerárquicamente y con vínculos asociativos, donde éstas mantienen entre sí relaciones facilitadoras e inhibitorias, y que, por tanto, pueden ser compatibles o incompatibles. Según este enfoque, una persona objetivo (*target*) proporciona diferentes tipos de respuestas potenciales que dependerán de a) la meta individual que esté más accesible al percibir al *target*, y b) la meta individual que proporcione la oportunidad de ser utilizada en función del contexto en que el *target* aparece. Bajo ciertas condiciones, la respuesta potencial al *target* será la activación de los estereotipos asociados con categorías como la raza o el género. Sin embargo, el *target*

también puede activar otras metas incompatibles con el uso de estereotipos. De esta forma, si el target activa una meta igualitaria que mantiene una asociación dominante con la categoría, esta meta inhibirá el recuerdo y uso de los estereotipos sociales que sean incompatibles con ella. Así, la activación de los estereotipos es considerada una función cognitiva implícita que se realiza en servicio de una meta: la meta de aplicar los estereotipos al target. En resumen, Moskowitz e Ignarri (2009) muestran que la naturaleza implícita de la activación de metas es efectiva para controlar implícitamente la activación de los estereotipos. Además, debido a que diferentes variables contextuales y motivacionales determinan los vínculos asociativos que serán activados e inhibidos tras la categorización, la activación de los estereotipos puede ser inhibida tanto por metas igualitarias crónicas como por metas igualitarias temporales que son desencadenadas en un contexto específico.

La activación automática de metas igualitarias temporales está siendo puesta de manifiesto en estudios recientes (Moskowitz y Li, en prensa; Moskowitz, Li, Ignarri y Stone, en prensa). Estas metas pueden activarse induciendo un estado de discrepancia entre la respuesta actual y la respuesta deseada. Esta discrepancia produciría una tensión psicológica que instaría al individuo a reducirla. Para activar este tipo de metas, Moskowitz et al. (en prensa) y Moskowitz y Li (en prensa, estudios 1 y 2b) pidieron a la mitad de los participantes que focalizaran su atención en metas igualitarias que previamente estos habían valorado según y que a continuación escribieran una situación en la que no se habían comportado según esta meta con una persona de raza negra. Los resultados mostraron que en estos participantes se inhibieron los estereotipos raciales, mientras que en aquéllos que se habían focalizado en otro tipo de meta (i. e., seguir las tradiciones) se activaron estos estereotipos.

La importancia de las metas en el control de la activación de los estereotipos también es recogida en la propuesta de Kunda y Spencer (2003), quienes señalan que diferentes tipos de metas pueden influir en la automaticidad de los estereotipos durante la interacción social. Kunda y Spencer (2003) consideran que tanto la activación como la aplicación de los estereotipos dependen de las metas de comprensión, las metas de auto-ensalzamiento y

la motivación para evitar el prejuicio. De esta forma, si durante la interacción social la aplicación de los estereotipos ayuda a satisfacer estas metas, los estereotipos se activarán para conseguir este propósito. Consecuentemente, cuando la aplicación de los estereotipos pueda interrumpir la satisfacción de las metas, su activación será inhibida para prevenir su aplicación. Las personas difieren en la fuerza con la que mantienen estas metas de manera crónica (Kruglanski y Webster, 1996; Plant y Devine, 1998; Taylor y Brown, 1988), pero también la intensidad de la meta se puede ver influenciada por factores situacionales, lo cual puede dar lugar a la correspondiente fluctuación de la activación y aplicación de los estereotipos. En primer lugar, es importante tener en cuenta los factores que pueden influir en la percepción de un individuo como perteneciente a una determinada categoría social. De esta forma, la activación de los estereotipos puede verse influida por la atención que recibe la categoría del target. Concretamente, según Kunda y Spencer (2003), la atención del perceptor sobre la pertenencia categorial de una persona dependerá de la exposición inicial, el paso del tiempo y la carga cognitiva, lo cual influye sobre la activación de los estereotipos.

La evidencia recogida por Kunda y Spencer (2003) refleja que diferentes factores tanto crónicos como situacionales pueden influir sobre la activación y aplicación de los estereotipos. Estos factores, en primer lugar, ejercerían su influencia sobre las metas de comprensión y auto-ensalzamiento y sobre la motivación para evitar el prejuicio, como se describe a continuación.

A) Metas de comprensión: incluyen la necesidad de comprender los eventos, reducir la complejidad del ambiente, alcanzar claridad cognitiva y formarse impresiones coherentes. Los estereotipos ayudan a alcanzar estas metas permitiendo a las personas simplificar y comprender la gran cantidad de información social a la que se enfrentan y realizar inferencias que van más allá de la información disponible. Cuando los estereotipos grupales se consideran relevantes para comprender y predecir la conducta de un miembro de ese grupo, los eventos que hacen más salientes las metas de comprensión podrán promover la activación de los estereotipos. Los eventos señalados son la formación de impresiones, la sensibilidad del tema de discusión y la discrepancia con un miembro del

grupo estereotipado. Además, la aplicación de los estereotipos se ve aumentada cuando se alberga la necesidad crónica de estructura (la motivación para formarse impresiones claras de los demás). Consecuentemente, la información que reduzca la relevancia percibida de un estereotipo para la comprensión, puede inhibir la activación de los estereotipos, lo cual se ha observado cuando se tiene información individualizada sobre el miembro del grupo estereotipado y cuando los estereotipos alternativos se hacen más salientes. La información individualizada también inhibe la aplicación de los estereotipos.

B) Metas de auto-ensalzamiento: incluyen las necesidades de mantener, proteger y aumentar la autoestima, de auto-afirmación y de preservar los aspectos valorados del auto-concepto. Estas metas pueden motivar a las personas a formarse impresiones concretas de los demás. Las metas de auto-ensalzamiento pueden ser satisfechas bien despreciando a otra persona o bien valorándola. Los eventos que aumenten estas metas pueden promover la activación y la aplicación de los estereotipos que apoyan la impresión deseada, lo que ocurre cuando se reciben elogios o críticas, y cuando la autoestima se ve amenazada. De igual forma, cuando se reciben elogios o críticas también se puede promover la inhibición de los estereotipos que impidan formarse la impresión deseada. Además, las experiencias de autoafirmación pueden reducir la intensidad de las metas de auto-ensalzamiento, por lo que tales experiencias también pueden inhibir la aplicación de los estereotipos.

C) Motivación para evitar el prejuicio: esta motivación puede ser interna, derivada del deseo de mantener una identidad igualitaria, o externa, derivada del deseo de cumplir con normas sociales igualitarias. La motivación interna comprende las necesidades de expresión, confirmación y actuación de acuerdo con los principios centrales de la persona. La motivación externa abarca las necesidades de presentación positiva hacia los demás, adaptarse a las expectativas de otras personas, evitar la desaprobación social y asegurarse interacciones interpersonales cómodas. Como se expondrá posteriormente, esta variable también modera la relación de las actitudes con la conducta. Con respecto a la automaticidad de los estereotipos, cuando se considera que estos indican prejuicio, las personas motivadas para evitar el prejuicio pueden tratar de inhibir la activación de los estereotipos aplicables. Esta inhibición se puede observar cuando la persona mantiene

metas igualitarias crónicas como se señaló anteriormente, así como cuando se comporta de forma imparcial en contra de sus principios o de las normas sociales que pretende seguir; también cuando focaliza la atención en sí misma o cuando las normas igualitarias son más salientes. Estos tres últimos factores también favorecen la inhibición de la aplicación de los estereotipos. Sin embargo, dicha aplicación se puede ver facilitada cuando hay excusas disponibles para reaccionar de manera prejuiciosa y cuando se establecen credenciales igualitarias (es decir, cuando el individuo confía en que su reacción no se considerará prejuiciosa).

En definitiva, las aportaciones de Kunda y Spencer (2003) ponen de manifiesto la posibilidad de que tanto la activación automática de los estereotipos como su aplicación sean evitables. En cuanto a la activación automática, parece que la motivación para evitar el prejuicio es la variable más relevante. Este factor es de especial importancia por las consecuencias que de él se derivan sobre la forma en que las asociaciones estereotípicas se podrían inhibir o romper.

A continuación, se expone la clasificación de moderadores que Blair (2002) propone tras la revisión de las investigaciones sobre la maleabilidad o flexibilidad de la activación automática de los estereotipos y prejuicios. Las variables moderadoras se clasifican del siguiente modo: a) motivos del *self* y motivos sociales; b) estrategias específicas; c) foco de atención de la persona que percibe; d) configuración de las claves estímulares; y e) características individuales de los miembros del grupo. Los tres primeros tipos de moderadores se centran en las motivaciones, metas y estrategias del perceptor, mientras que los dos últimos se centran en variables externas situacionales. Esta propuesta será contrastada con las aportaciones de Bargh (1999).

A) Motivos del *self* y motivos sociales: con respecto a los motivos del *self*, en primer lugar es importante señalar que la conservación de la auto-imagen personal es un importante factor motivador que da lugar a diferentes consecuencias en la evaluación y la conducta (Greenwald, 1980). Por ejemplo, la amenaza a la auto-imagen puede dar lugar a que las personas estén motivadas para estereotipar negativamente a otras personas,

logrando así sentirse mejor consigo mismas (Fein y Spencer, 1997). Así lo muestra el estudio de Spencer, Fein, Wolfe, Fong y Dunn (1998), en el que se observó que una amenaza a la autoestima de los participantes provocaba automáticamente una mayor tendencia a estereotipar a otras personas. Es importante señalar que este efecto se encontró a pesar de la sobrecarga cognitiva provocada en la situación experimental, aspecto que en estudios anteriores (ej., Gilbert y Hixon, 1991) había mostrado dificultar la activación automática de los estereotipos. En un estudio posterior, Sinclair y Kunda (1999) demostraron que las personas pueden estar motivadas tanto para inhibir como para aumentar la utilización de los estereotipos en función de las metas de auto-ensalzamiento (*self-enhancement*) o de protección de la imagen positiva del *self*. En su estudio se mostró que los participantes categorizaban a un individuo según el tipo de feedback que éste les proporcionaba. De este modo, cuando los participantes obtenían un feedback negativo de un médico de raza negra, expresaban más estereotipos raciales que estereotipos referidos a la categoría de médico, mientras que cuando recibían feedback positivo (ej., elogios), expresaban más estereotipos relacionados con la categoría médico que estereotipos raciales.

Otros autores han señalado que la motivación para ser precisos también puede moderar la automaticidad de la activación de los estereotipos (ej., Fiske y Neuberg, 1990; Neuberg, 1989). Por ejemplo, Neuberg (1989) manipuló la motivación de sus participantes para que se formaran impresiones precisas de la persona estímulo, consiguiendo provocar una conducta más positiva hacia el miembro del grupo estereotipado y, por tanto, reduciendo las evaluaciones estereotípicas. No obstante, Bargh (1999) destaca que la respuesta evaluada en este estudio era una conducta verbal, pero en las situaciones naturales de interacción social se producen también otro tipo de conductas que son menos controlables (ej., no verbales). Por lo tanto, según Bargh (1999) la aportación de Neuberg (1989) no sería una estrategia prometedora para reducir la activación automática de los estereotipos. Además, incluso cuando las personas están motivadas para ser precisas en sus evaluaciones, se observa que la información procesada sobre el individuo está influida por sus estereotipos (ej., Chaiken y Maheswaran, 1994; Trope y Alfieri, 1997).

Los estudios descritos hasta ahora indican que la activación de los estereotipos puede ser flexible, pues la automaticidad de su activación dependería de ciertas motivaciones personales. No obstante, según Bargh (1999) el papel que la motivación juega en la reducción de la automaticidad es una “espada de doble filo” (p. 368), pues las investigaciones señalan que esta variable contribuye tanto a eliminar su activación automática como a inhibir las condiciones que la bloquean.

Los motivos sociales también han sido objeto de análisis en la reducción de la activación automática de los estereotipos. Por ejemplo, las demandas sociales de una situación y la relación con otros individuos han mostrado ser aspectos relevantes en este proceso (Blair, 2002). De este modo, se ha mostrado que las personas de raza blanca pueden disminuir sus prejuicios automáticos durante una interacción social con una persona de raza negra, sobre todo si aquéllos están en una posición subordinada (Lowery, Hardin y Sinclair, 2001), o si los estereotipos discrepan con las normas sociales (Sechrist y Stangor, 2001). Otro motivo social estudiado es el de la identidad social procedente de relaciones intergrupales relevantes. En este sentido, Pratto y Shih (2000) encontraron que el nivel de prejuicio automático hacia un exogrupo no especificado no se vio modulado por el nivel de SDO de los participantes. No obstante, cuando el estatus del endogrupo se vio amenazado, los participantes con mayores niveles de SDO exhibieron significativamente más prejuicio automático que aquellos con menores niveles de SDO.

B) Estrategias específicas para contrarrestar los estereotipos: estas estrategias pueden resumirse en aquellas que han intentado suprimir los estereotipos y las que han tratado de promocionar la activación de contra-estereotipos. En cuanto al primer tipo de estrategias, los resultados han sido divergentes, mostrando incluso que un intento de supresión de pensamientos puede dar lugar a un aumento posterior en la accesibilidad de los mismos. Por ejemplo, el estudio de Macrae, Bodenhausen, Milne y Jetten (1994) señaló que los participantes que habían suprimido pensamientos estereotípicos respondían seguidamente de un modo más negativo hacia el estímulo estereotipado. Este efecto se conoce como efecto rebote (*rebound effect*) o efecto del oso blanco (*white bear effect*) por los resultados del estudio de Wegner, Schneider, Carter y White (1987). Por su parte,

Wegner, Erber, Bowman y Shelton (1997) encontraron que los participantes que habían intentado controlar sus asunciones estereotípicas sobre las mujeres realizaron más comentarios sexistas bajo condiciones de carga mental (presión del tiempo). En esta línea, el estudio de Galinsky y Moskowitz (2000) mostró resultados similares en cuanto al efecto de la supresión, mientras que Wyer, Sherman y Stroessner (2000) señalaron que la aparición de este paradójico efecto dependía de la motivación de la persona para evitar ser prejuiciosa y de la habilidad para reducir esta influencia de la supresión.

Recientemente, el estudio de Follenfant y Ric (2010) ha vinculado este efecto de la supresión de estereotipos con los efectos conductuales derivados del priming. En el experimento 1, los autores muestran que los participantes que suprimieron el estereotipo “deportista”, el cual se asocia con un peor rendimiento en matemáticas, obtuvieron un peor rendimiento en una tarea de cálculo en comparación con quienes no habían realizado la supresión. En el experimento 2, se observó que los participantes que habían suprimido el estereotipo “ancianos” caminaron más lentamente que quienes no lo habían suprimido. Ambos estudios ponen de manifiesto que la supresión de estereotipos da lugar a que las personas se comporten posteriormente de forma consistente con el contenido suprimido, siendo este efecto incluso mayor que los efectos conductuales inducidos por procedimientos tradicionales de priming. No obstante, Gollwitzer y Schaal (1998) argumentaron que podría lograrse la meta de suprimir los estereotipos si se acompaña de una intención implementada² específica. La evidencia empírica muestra que este tipo de estrategia facilita el paso de las intenciones a la conducta actual (ej., Gollwitzer y Sheeran, 2006), así como de reducir el grado de positividad automática suscitada por un estímulo tentador (i. e., chocolate; Hofmann, Deutsch, Lancaster y Banaji, 2010). Por su parte, el estudio realizado por Stewart y Payne (2008) indica que la implementación de una intención contra-estereotípica (pensar en la palabra “seguro” en contraposición a la amenaza percibida por la exposición a una cara de una persona de raza negra), también puede reducir la automaticidad de los estereotipos, pudiéndose obtener este resultado con poca práctica y generalizándose hacia otros estímulos. Además, estos efectos se observaron

² La intención implementada, en contraposición a las intenciones generales, se entiende como un plan específico que vincula la oportunidad conductual con una respuesta determinada (Stewart y Payne, 2008).

tanto en un procedimiento de priming, donde la tarea consistía en decidir si el target era un arma o una herramienta que eran precedidos de la exposición de primes de caras de personas negras y blancas, como con el IAT. Otro ejemplo de este tipo de estrategias es el entrenamiento de supresión realizado por Kawakami et al. (2000). Concretamente, en este entrenamiento se pidió a los participantes que dieran la respuesta “no” cuando se presentaba una foto y un estereotipo de una persona de raza negra y cuando se presentaba una foto y un estereotipo de una persona de raza blanca, mientras que debían de responder “sí” cuando la foto y el estereotipo presentados no pertenecían a la misma categoría racial (contra-estereotipo). Este entrenamiento dio lugar a que se produjera una menor activación automática de estereotipos raciales. Utilizando un procedimiento similar al de Kawakami et al. (2000), el estudio de Hughes y Barnes-Holmes (2010) muestra que el entrenamiento en negación no sólo consigue eliminar este sesgo racial hacia las personas de raza negra, sino que además genera evaluaciones a favor de esta categoría social.

El segundo tipo de estrategia, el entrenamiento en la promoción de contra-estereotipos, fue utilizada por primera vez en el estudio de Blair y Banaji (1996). Las autoras manipularon las expectativas de los participantes en una tarea de priming secuencial, de forma que la mitad de ellos fueron instruidos para que esperaran ensayos tipo prime estereotípico/target, mientras que la otra mitad fueron instruidos para que esperaran ensayos tipo prime contra-estereotípico/target. Durante la tarea, el 63% de los ensayos aparecía según la expectativa instruida. Los resultados mostraron que cuando el SOA utilizado fue de 350 ms, la expectativa contra-estereotípica dio lugar a niveles significativamente menores de estereotipos automáticos. Estos resultados también se encontraron con SOAs tanto de 2000 ms como de 250 ms. En la misma línea, el estudio de Blair, Ma y Lenton (2001) mostró que la creación de una imagen mental sobre un contra-estereotipo (mujer fuerte) dio lugar a una menor activación automática de estereotipos de género. Por su parte, Dasgupta y Greenwald (2001) encontraron que la exposición a miembros contra-estereotípicos de grupos tradicionalmente desfavorecidos producía menos prejuicios automáticos con respecto a la raza y a la edad. Finalmente, Olson y Fazio (2006) mostraron que al entrenar a sus participantes, sin que fueran conscientes de ello, en las asociaciones negro-bueno y blanco-malo se podían reducir significativamente las actitudes

raciales activadas de forma automática, perdurando sus efectos hasta dos días después del entrenamiento.

En resumen, las diferentes estrategias utilizadas nos llevan a concluir que no es imposible eliminar o al menos reducir la automaticidad de la activación de estereotipos, y que esto es aplicable a diferentes categorías sociales. A modo de ejemplo, el meta-análisis realizado por Lenton et al. (2009) con respecto a la maleabilidad de los estereotipos de género, concluye que se evidencia un efecto significativo pero limitado de las estrategias utilizadas hasta ahora para reducir la automaticidad de estos estereotipos. Probablemente, como indica Blair (2002), la eficacia de este tipo de estrategias requiera la presencia de otro tipo de variables previamente enfatizadas (Bargh, 1999) como la motivación, la habilidad, los recursos y que la persona sea consciente de que la activación automática de los estereotipos produce una influencia inconsciente sobre ella.

C) Foco de atención de la persona que percibe: uno de los primeros estudios que analizaron esta variable fue el realizado por Gilbert y Hixon (1991), quienes mostraron que la carga de los recursos atencionales podía interrumpir la activación automática del estereotipo. Los autores observaron que los participantes completaban palabras de un modo más estereotípico cuando una mujer asio-americana estaba presente durante la situación experimental en comparación con la línea base. No obstante, este efecto desaparecía si los participantes tenían que mantener una serie de dígitos en la memoria. Por lo tanto, podría concluirse que, al menos el estereotipo asio-americano, no llega a activarse por la mera presencia de las características del grupo si el perceptor está cognitivamente ocupado al mismo tiempo (Bargh, 1999). El estudio realizado por Macrae, Bodenhausen, Milne, Thorn y Castelli (1997) contribuyó también a explicar el efecto de este moderador. En su estudio, presentaron a los participantes caras de mujeres universitarias y dibujos de objetos comunes del hogar, mientras que los targets eran rasgos estereotípicos o contra-estereotípicos asociados a las mujeres. Las instrucciones dadas en cuanto a la realización de la tarea fueron diferentes en función de los grupos experimentales. A un primer grupo se le pidió detectar si aparecía o no un punto blanco en cada fotografía. A otro grupo sólo se le pidió que presionara una tecla tras la presentación de cada fotografía. Un tercer grupo

debía procesar semánticamente el estímulo, decidiendo si la fotografía era un objeto animado o no animado. Los resultados mostraron que sólo en los participantes de este último grupo las imágenes de las mujeres facilitaron las respuestas a los rasgos estereotípicos, mientras que en las otras dos condiciones no se mostró ninguna evidencia de activación estereotípica.

Ante los resultados de los dos estudios anteriores, Bargh (1999) establece una activación diferencial de los estereotipos, en función del tipo de interacción que mantenemos con las demás personas. De este modo, parece que cuando nos relacionamos con un miembro del exogrupo como un ser no social, el estereotipo grupal no se activa, mientras que cuando nos relacionamos con éste como un ser social, el estereotipo se activa automáticamente. La importancia del procesamiento como ser social también ha sido señalada por Macrae, Hood, Milne, Rowe y Mason (2002). Blair (2002) resume la evidencia aportada sobre este moderador destacando las siguientes conclusiones: 1) las personas preocupadas por otros asuntos pueden no activar automáticamente los estereotipos asociados con la categoría social del target (ej., Gilbert y Hixon, 1991; Macrae et al., 1997; Spencer et al., 1998); 2) las claves de las categorías sociales que no están bajo el foco de atención pueden reducir la activación automática de la categoría (Macrae, Bodenhausen, Milne y Calvini, 1999); 3) los perceptores que atienden a identidades diferentes del target pueden activar automáticamente diferentes actitudes grupales (Mitchell, Nosek y Banaji, 2003); y 4) los perceptores que se focalizan en el significado en lugar de en la evaluación pueden activar automáticamente diferentes tipos de actitudes (Wittenbrink, Judd y Park, 2001a).

D) Configuración de las claves estimulares: las investigaciones al respecto han mostrado que el contexto en el que se encuentra la persona estímulo puede jugar un importante papel en la activación selectiva de estereotipos. Por ejemplo, la investigación realizada por Macrae, Bodenhausen y Milne (1995) demostró que un cambio en el contexto de presentación del target podía dar lugar a una activación diferencial de estereotipos asociados a categorías distintas. Concretamente, el estudio se dividió en dos condiciones. En una de ellas, los participantes percibieron a una mujer asiática maquillándose, mientras

que en la otra condición la mujer asiática se presentaba utilizando palillos de comida china. La activación de los estereotipos se evaluó mediante una tarea de decisión léxica. Los resultados mostraron que los participantes de la primera condición respondieron más rápido a los rasgos estereotípicos asociados a las mujeres y más lentamente a los asociados con personas asiáticas, mientras que los participantes de la segunda condición mostraron un patrón de respuesta inverso. En un estudio posterior de Macrae et al. (2002) se observó que la activación de los estereotipos era más fuerte cuando las imágenes de hombres y mujeres expresaban una mirada directa, en comparación con las imágenes en las que los personajes desviaban la mirada o mantenían los ojos cerrados. Los experimentos realizados por Wittenbrink, Judd y Park (2001b) dieron lugar a conclusiones semejantes. De este modo, los autores comprobaron que cuando una persona de raza negra era presentada en un contexto estereotípico positivo, los participantes mostraron menores actitudes implícitas negativas, medidas con el IAT, en comparación con quienes habían sido expuestos a un personaje de raza negra en un contexto estereotípico negativo. Los resultados fueron similares al utilizar una tarea de priming secuencial, encontrándose menos actitudes raciales automáticas cuando el personaje de raza negra aparecía asociado con una iglesia en comparación a cuando se asociaba con una calle. Finalmente, el estudio realizado por Castelli, Macrae, Zogmaister y Arcuri (2004) sugiere que incluso un cambio contextual relacionado con las características del prime (combinación de primes fáciles y difíciles de procesar) puede incidir sobre la automaticidad de la activación de los estereotipos de género.

E) Características individuales de los miembros del grupo: en relación a esta variable moderadora, los estudios realizados por Livingston y Brewer (2002) sugieren que el prejuicio automático hacia las personas afro-americanas podría no aplicarse a todos los miembros del grupo. Sus investigaciones mostraron que un grupo con rasgos más acentuados de su raza suscitó más prejuicios automáticos que aquellos con rasgos menos acentuados, siendo además el único grupo que provocaba significativamente evaluaciones automáticas negativas en comparación con las respuestas hacia las fotografías de un grupo de raza blanca. Los resultados de Macrae, Mitchell y Pendry (2002) fueron similares al estudiar el efecto de la familiaridad de los nombres en relación a miembros de los grupos

de género. Varios estudios han señalado la importancia de las características faciales del target como determinantes de la activación de categorías (ej., Brebner, Martin y Macrae, 2009; Martin y Macrae, 2007). Por ejemplo, Mason, Cloutier y Macrae (2006) han mostrado que la mera presencia de caras de hombres y/o mujeres aumenta la accesibilidad de las categorías y de los estereotipos de género, aunque los participantes no tengan focalizada su atención en ellas.

Recientemente, algunos autores han analizado la influencia mutua de varios moderadores en la activación selectiva de estereotipos. La investigación realizada por Bukowski, Moya, de Lemus y Szmajke (2009) puso a prueba si los mismos rasgos que describen a una persona perteneciente a dos categorías diferentes pueden ser activados e inhibidos estratégicamente a partir de la influencia conjunta de las metas de auto-ensalzamiento y del tipo de contexto (cooperación o competición) en el que se realiza una tarea que es congruente con una de las categorías de pertenencia pero incongruente con la otra. Los autores consideraron que cuando los perceptores estuvieran en una interacción social de cooperación-competición, procesarían la información sobre la persona estímulo de forma estratégica, con la intención de aumentar sus oportunidades de éxito en la realización de la tarea. Para demostrarlo, realizaron el siguiente estudio. En primer lugar, asignaron a los participantes aleatoriamente a diferentes grupos en función de si tenían que cooperar o competir en una tarea de habilidades analíticas o emocionales. Una vez realizada la tarea, se informaba a los participantes de que la persona con la que habían cooperado o competido era una mujer estudiante de informática (doble categorización). A continuación, los participantes debían dar una estimación del éxito que consideraban haber obtenido en la tarea, tanto suyo como el de su compañera o rival. Posteriormente, realizaron una tarea de decisión léxica, que consistía en la presentación de 6 rasgos estereotípicos de cada categoría (estudiantes de informática y mujeres), combinadas con 6 palabras de relleno y con 12 no-palabras fácilmente pronunciables. La tarea de decisión léxica consistía en la presentación de un punto de fijación durante 1000 ms, seguido por la palabra estímulo, que permanecía en la pantalla hasta que el participante realizara la decisión léxica o bien hasta que el tiempo finalizara (2000 ms). Por último, se presentaba una máscara durante 150 ms (compuesta por “XXXX”) seguida del siguiente ensayo. Los

resultados de este experimento permitieron concluir que el contexto se relaciona con las metas interpersonales y que ambos influyen en la percepción de la persona estímulo. Concretamente, se observó que en la condición de cooperación de la tarea analítica se producía un menor reconocimiento de las palabras relacionadas con estereotipos femeninos en comparación con la condición de competición. Sin embargo, no se observó una mayor activación de los rasgos de estudiante de informática en la condición de cooperación, tal y como se esperaba. Integrando los resultados obtenidos a partir del cuestionario de estimación del éxito, se pudo comprobar que en la tarea de habilidades analíticas, la dimensión del género fue la que proporcionaba mayor información para predecir el éxito en el rendimiento de la tarea, especialmente en la condición de cooperación. Con respecto a la tarea emocional, los resultados mostraron que los rasgos de estudiante de informática fueron fuertemente inhibidos en la condición de cooperación, aunque no se encontró activación de rasgos femeninos. Sin embargo, en la condición de competición se halló una activación más fuerte de los rasgos de estudiante de informática que de los femeninos. De este modo, para la tarea de habilidades emocionales los rasgos de estudiante de informática fueron los más decisivos para predecir el éxito futuro. Interpretando los resultados de forma global, se observa que la pauta de categorización incongruente es la más relevante (estereotipos femeninos en el contexto analítico y estereotipos de estudiantes de informática en el emocional). En definitiva, este estudio muestra que los perceptores categorizan selectivamente a los demás también en un nivel implícito, destacando la importancia de las metas de auto-ensalzamiento en los contextos interdependientes y en relación con los tipos de tarea. Se resalta que la activación selectiva de los rasgos de la persona estímulo ocurre principalmente cuando están activadas a su vez las metas de cooperación, implicando el mecanismo de inhibir los rasgos de la persona que podrían disminuir las oportunidades de éxito grupal. Por tanto, los autores concluyen que la activación selectiva de tipos de rasgos concretos parece darse dependiendo de la relevancia subjetiva para el perceptor. De este modo, la existencia de efectos interactivos del contexto y las metas proporciona una perspectiva más amplia para analizar los procesos de formación de impresiones.

3.1.6.- Bases biológicas de la activación inconsciente del priming: aportaciones de los estudios de neuroimagen

Durante los últimos años, numerosos estudios han tratado de diferenciar los correlatos neuronales asociados a la percepción consciente e inconsciente. Para ello, han utilizado diversas técnicas de neuroimagen, como la magnetoencefalografía (MEG), la electroencefalografía (EEG) o la imagen por resonancia magnética funcional (IRMf), para comparar la actividad cerebral evocada durante el procesamiento de estímulos conscientes y no conscientes (ej., Dehaene et al., 2001; Kouider, Dehaene, Jobert y Le Bihan, 2007; Pins y Ffytche, 2003). Una de las principales dificultades de este tipo de investigaciones reside en que con frecuencia se confunde la visibilidad de un estímulo con las consecuencias derivadas del ser consciente de ese estímulo (Frith, Perry y Lumer 1999; Pessoa y Ungerleider, 2004; Rees, 2001). Dado que un estímulo consciente se ve, puede ser reconocido, informado, evaluado o memorizado mucho mejor que un estímulo no visible. Este hecho induce a que tales procesos derivados de la visibilidad se confundan la mayoría de las veces con la percepción consciente, afectando a la interpretación de los hallazgos obtenidos a partir de las técnicas de neuroimagen (Kouider et al., 2007). Concretamente, algunos estudios señalan que los mecanismos cerebrales de la percepción visual consciente se encuentran en la activación de áreas occipito-temporales posteriores, implicadas exclusivamente en la codificación de atributos sensoriales relevantes (Bar et al., 2001; Grill-Spector, Kushnir, Hendler y Malach 2000; Ress y Heeger, 2003), mientras que otros estudios defienden que un amplio conjunto de regiones asociativas superiores pertenecientes al córtex parietal, frontal y cíngulo también están implicadas en la percepción consciente (Beck, Rees, Frith y Lavie, 2001; Dehaene et al., 2001; Gross et al., 2004; Haynes, Driver y Rees 2005; Sergent, Baillet y Dehaene, 2005). De hecho, la actividad parieto-fronto-cingulada ha sido propuesta como el mecanismo de acceso al informe consciente -o *reportabilidad* según Bekinschtein y Manes, 2008- (ej., Dehaene y Naccache, 2001; Posner, 1994). Pero en gran medida la activación de estas últimas regiones señaladas podría ser atribuida a los procesos cognitivos adicionales (ejecutivos y atencionales) producidos por el acceso consciente, más que a la percepción consciente en sí misma (Kouider et al., 2007); por lo tanto, es difícil determinar cuál de los procesos se relaciona con esta última.

Con el objetivo de esclarecer esta cuestión, Kouider et al. (2007) realizaron un estudio en el que midieron la actividad cerebral evocada por estímulos visibles y no visibles. En contraposición a estudios previos, los autores utilizaron primes que eran irrelevantes para la tarea, que debían ser ignorados para realizar posteriormente una decisión semántica a partir de los targets presentados. De este modo, los autores midieron los correlatos neuronales de la visibilidad del priming utilizando estímulos que no recibían atención relacionada con la tarea y que eran presentados de forma subliminal y supraliminal. Con respecto a las regiones cerebrales involucradas en el priming, algunos experimentos han demostrado que el procesamiento de palabras presentadas subliminalmente se asocia con actividad en las cortezas cerebrales occipital y temporal, mientras que la presentación supraliminal de palabras produce además actividad parieto-prefrontal (Dehaene et al., 2001). Teniendo en cuenta los diferentes hallazgos, los autores esperaban observar bien la misma implicación de áreas occipito-temporales posteriores y de áreas fronto-parieto-cinguladas observada en trabajos previos (Dehaene et al., 2001), o bien, si estas últimas áreas estaban asociadas con el acceso consciente en lugar de con la visibilidad, esperarían encontrar que la visibilidad se asociara con un conjunto más reducido de áreas posteriores.

El procedimiento de este estudio fue el siguiente. Los targets utilizados consistían en la presentación de palabras comunes (objetos naturales y artefactos) escritas en mayúscula que permanecían en la pantalla durante 500 ms. Los primes utilizados consistían en la creación de pseudo-palabras a partir de cada target, que podían guardar con éste una relación ortográfica (cambio en una letra), fonológica (cambio en una letra permitiendo que ambas palabras fueran homófonas) o ninguna relación (las letras no se presentaban en la misma posición). Para manipular la visibilidad, los primes se presentaron siempre en minúscula durante 43 ms, pero durante la presentación subliminal se presentaban dos máscaras antes del prime y una tercera máscara después del prime (271 ms, 29 ms y 86 ms respectivamente), mientras que en la condición supraliminal las dos últimas máscaras se sustituyeron por la presentación de la pantalla en blanco. El análisis de la visibilidad puso de manifiesto que, efectivamente, los participantes no eran capaces de percibir conscientemente los primes en la condición subliminal, mientras que sí podían percibirlos en la condición supraliminal. La secuencia de ensayos se ajustó al tiempo de repetición de

la IRMf, de manera que cada 2.4 segundos se presentaba un nuevo ensayo. La tarea de los participantes consistía en decidir lo más rápidamente posible si el target era un objeto natural o un artefacto, tratando de no cometer errores. Los bloques de ensayos contenían además secuencias en las que la presentación de los estímulos primes y targets se sustituyeron por pantallas en blanco. Esta manipulación se realizó para poder medir la actividad evocada únicamente por las máscaras, que posteriormente se podría sustraer de la actividad derivada del otro tipo de ensayos, de manera que el resultado mostrara únicamente la actividad evocada por la presentación prime-target.

Los resultados del estudio demostraron los efectos del priming en los tiempos de reacción, si bien este efecto era más evidente en la condición supraliminal, debido a la mayor visibilidad del prime. En relación a las imágenes por resonancia magnética se encontró que, por un lado, los correlatos neuronales de la visibilidad del prime (derivada de la diferencia entre los primes subliminales y supraliminales) se correspondían principalmente con la activación de un conjunto reducido de áreas occipito-temporales, sin extenderse hacia regiones asociativas superiores. Por lo tanto, parece probable que la mayoría de las regiones adicionales que se han señalado en estudios previos estuvieran vinculadas con procesos adicionales de reconocimiento, información, evaluación o memorización. Por otro lado, sin embargo, los primes supraliminales afectaron a la activación de la IRMf en un conjunto ampliamente distribuido de áreas corticales que incluían a las áreas occipito-temporales y parieto-frontales, extendiéndose además hacia otras áreas. Por contraste, los efectos de los primes subliminales se restringieron a un limitado conjunto de regiones (córtex occipito-temporal, campos oculares frontales y quizás cerebelo). Estos resultados se ajustan a la sugerencia de que la actividad subliminal se limita a pocos procesadores especializados, mientras que los estímulos que superan el umbral de visibilidad llegan a estar disponibles a un rango más amplio de procesadores que incluyen regiones corticales anteriores (Dehaene y Changeux, 2004). En definitiva, se puede concluir que sólo los primes supraliminales se relacionan con la red parieto-frontal, sugiriendo que únicamente este tipo de primes tienen la suficiente fuerza para competir con el target para el acceso a áreas asociativas superiores, aunque la tarea requiera exclusivamente el procesamiento del target. De este modo, el acceso consciente podría considerarse desde una perspectiva

dividida en dos etapas: los estímulos no enmascarados evocarían una actividad occipito-temporal incrementada que les permitiría competir por un acceso consciente global e inducir el priming en múltiples áreas diferentes. No obstante, cuando los estímulos no son atendidos, su acceso a una segunda etapa de procesamiento parieto-frontal distribuido podría permanecer bloqueado. Los autores concluyen que la percepción consciente podría asociarse exclusivamente con la amplificación de la actividad occipito-temporal, tal y como había sido sugerido por otros estudios (ej., Pins y Ffytche, 2003; Tse, Martínez-Conde, Schlegel y Macknik 2005).

Desde la Neurociencia Social de las relaciones intergrupales (Amodio, 2008) se integran las aportaciones realizadas a partir de las teorías y métodos de la Psicología Social con aquellas pertenecientes a la Neurociencia, tratando de resolver cuestiones sobre la conducta social, especialmente las asociadas con la raza, a partir de múltiples niveles de análisis. Partiendo de esta perspectiva, los resultados obtenidos a partir de las técnicas de neuroimagen destacan que los efectos del priming semántico se vinculan con el neocórtex (Squire y Zola, 1996), incluyendo a regiones dorsolaterales del córtex prefrontal posterior izquierdo (Demb et al., 1995; Raichle et al., 1994; Wagner, Gabrieli y Verfaellie, 1997) y del córtex temporal (Rissman, Eliassen y Blumstein, 2003; Schacter y Buckner, 1998; Squire, 1992). Estas regiones se señalan en la Figura 5. La asociación de los efectos del priming semántico con el neocórtex sugiere la existencia de vínculos primarios con los procesos de orden superior de la cognición social, la introspección y la teoría de la mente (ej., Amodio y Frith, 2006; Amodio, Kubota, Harmon-Jones y Devine, 2006; Frith y Frith, 1999; Mitchell, Banaji y Macrae, 2005; Saxe y Kanwisher, 2003).

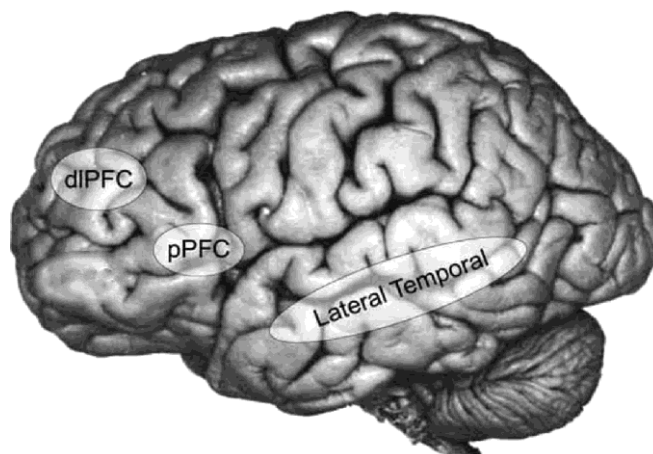


Figura 5. Imagen lateral del cerebro. Las regiones señaladas se vinculan con los efectos del priming semántico. dlPFC = Córtex prefrontal dorsolateral; pPFC = Córtex prefrontal posterior; Lateral Temporal = Lóbulo temporal lateral. Adaptado de Amodio (2008).

Otros hallazgos relevantes de la Neurociencia Social son la respuesta de la amígdala ante la presentación inconsciente de caras amenazantes (Breiter et al., 1996; Morris et al., 1996). La amígdala y sus estructuras subcorticales asociadas llevan a cabo esta función a través de sus conexiones con los sistemas de iniciación y control conductual, incluyendo a las estructuras del tronco cerebral, el tálamo, el hipotálamo, los ganglios basales y el córtex prefrontal medial (Davis y Whalen, 2001). Es poco probable que la amígdala influya sobre las evaluaciones y decisiones de mayor nivel, dado que hasta ahora se cree que no procesa información semántica compleja. Concretamente, la actividad de la amígdala se ha vinculado con medidas implícitas de asociaciones raciales evaluativas, pero no con medidas explícitas de actitudes raciales (ej., Phelps et al., 2000), suponiendo una activación diferencial de las estructuras cerebrales en función del tipo de medida utilizado para evaluar las actitudes. Además, parece que las diferencias individuales en la motivación para responder sin prejuicio están moderadas por el grado de activación de la amígdala en respuesta a caras de personas de otras razas (Amodio et al., 2003). Los resultados de los estudios tomados en conjunto (ej., Amodio et al., 2003; Cunningham et al., 2004; Lieberman, Hariri, Jarcho, Eisenberger y Bookheimer, 2005; Ronquillo et al., 2007; Wheeler y Fiske, 2005) sugieren que la evaluación implícita de los sesgos raciales

está determinada por procesos afectivos asociados con la amígdala y, por extensión, con un mecanismo de condicionamiento clásico del miedo (Amodio, 2008).

Finalmente, algunos estudios han puesto de manifiesto que la evaluación implícita y la estereotipia implícita suponen constructos independientes, bajo los que subyacen procesos neurocognitivos diferentes. De este modo, ambas formas de sesgo implícito implican distintos tipos de respuesta hacia los miembros del exogrupo (Amodio y Devine, 2006). Con el objetivo de conocer la expresión de esta diferencia en los patrones de actividad cerebral, recientemente Potanina, Pfeifer, Lieberman y Amodio (2008) han realizado un estudio utilizando IRMf. Los autores utilizaron dos medidas diferentes de IAT, una de ellas permitía medir el procesamiento evaluativo en ausencia de estereotipos, mientras que la segunda permitía medir el procesamiento de estereotipos en ausencia de evaluaciones. Los resultados confirmaron las hipótesis de los autores, mostrando que sólo las puntuaciones del IAT evaluativo se asociaban con la actividad de la amígdala, mientras que únicamente las puntuaciones del IAT de estereotipos se asociaban con la actividad del córtex prefrontal posterior izquierdo. Posiblemente, los estudios que en un futuro utilicen primes subliminales formados por categorías sociales y estereotipos podrán enriquecer el conocimiento disponible hasta ahora sobre las bases neurobiológicas que subyacen a estos fenómenos de la interacción social (evaluación y estereotipia implícitas).

En resumen, la evidencia aportada por las técnicas de neuroimagen nos permite conocer, entre otros aspectos, las estructuras neuroanatómicas responsables de la percepción subliminal y supraliminal de estímulos, así como distinguir entre diferentes tipos de sesgos implícitos y la actividad cerebral que subyace a ellos. Estos hallazgos, en última instancia, contribuyen en la mejora de los modelos teóricos sobre cognición social, concediéndonos un mayor acercamiento hacia la comprensión de los fenómenos discriminatorios a partir del descubrimiento de los mecanismos neurocognitivos subyacentes. El desconocimiento de estos mecanismos puede dar lugar a un uso inadecuado de las medidas implícitas, así como a una preparación desacertada de experimentos, lo cual ha podido ser el motivo de la baja correspondencia observada entre las medidas implícitas y la conducta (Amodio, 2008). Sin duda, el conocimiento derivado de la Neurociencia Cognitiva nos permite

depurar la investigación realizada desde la Psicología Social, haciéndose necesarias, por tanto, más investigaciones en este ámbito.

4.- RELACIÓN ENTRE LAS MEDIDAS EXPLÍCITAS E IMPLÍCITAS DE LAS ACTITUDES

Debido a que, probablemente, ambas sean fruto de las mismas experiencias de socialización, parece lógico pensar que las medidas implícitas y explícitas de actitudes estuvieran relacionadas entre sí (Dovidio, Kawakami y Beach, 2001). Sin embargo, algunos autores han señalado que ambos tipos de medidas implican procesos diferentes y por tanto no tendrían por qué estar muy relacionadas (Dovidio et al., 1997; Greenwald y Banaji 1995; Wilson et al., 2000). El gran interés suscitado por conocer la relación entre los procesos implícitos y explícitos, ha dado lugar a que diferentes estudios hayan analizado las correlaciones que existen entre las medidas implícitas y explícitas de las actitudes. En el desarrollo de este apartado y el siguiente (Relación entre actitudes y conducta) seguiremos el esquema que presentamos en la Figura 6.

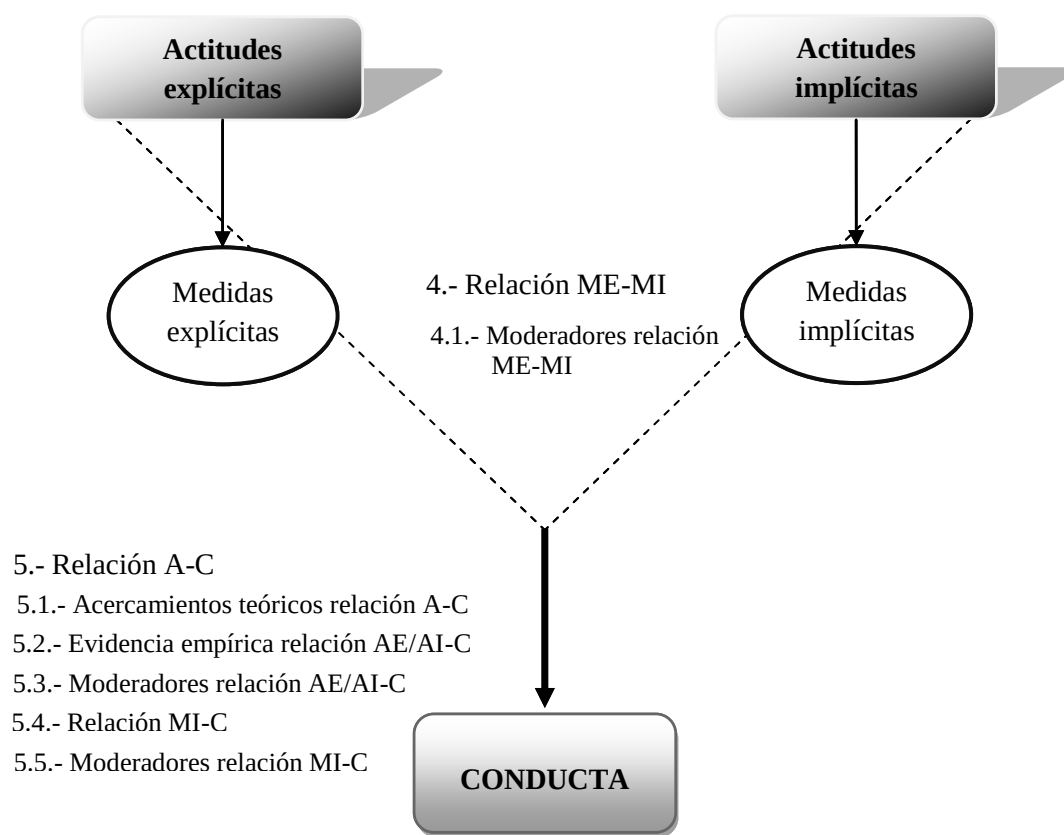


Figura 6. Esquema del contenido de los apartados 4 y 5 del capítulo, y los subapartados correspondientes. ME = Medidas explícitas; MI = Medidas implícitas; A = Actitudes; C = Conducta; AE = Actitudes explícitas; AI = Actitudes implícitas.

Las revisiones meta-analíticas realizadas en los últimos años son de especial importancia. Por ejemplo, Dovidio et al. (2001) realizaron un meta-análisis basado en 27 estudios que abarcaban un total de 1.562 participantes, señalando la correlación existente entre diferentes medidas implícitas, que incluían tanto medidas fisiológicas como procedimientos de latencia de respuesta, y medidas explícitas sobre las actitudes raciales mantenidas por personas de raza blanca hacia personas de raza negra. La correlación global observada mostró una correlación significativa pero modesta entre ambos tipos de medidas ($r = .24, p < .001$). No obstante, la magnitud de la correlación mostró cierta variabilidad, observándose, por ejemplo, que en 14 pruebas donde la medida implícita era un procedimiento de priming, la media de la correlación era $r = .155$, mientras que en 4

pruebas donde la medida implícita era una variable fisiológica la media era $r = .437$. Desde otro punto de vista, Hofmann, Gawronski, Gschwendner, Le y Schmitt (2005) se centraron únicamente en el IAT para medir las respuestas implícitas pero examinando las respuestas explícitas en un amplio rango de dominios. Concretamente, su revisión meta-analítica utilizó 126 estudios que incluían 12.289 participantes. Sin embargo, la correlación global observada entre las medidas implícitas y explícitas fue similar a la hallada en el meta-análisis de Dovidio et al. (2001), concretamente de .24. La revisión de Blair (2001) con respecto a las actitudes hacia las mujeres señala que la correlación entre actitudes implícitas y explícitas referidas a este grupo social es variable, y que en general parece ser menor que la relación entre ambas medidas referidas a grupos raciales. De este modo, señala que Banaji y Greenwald (1995, estudio 3) observan una relación de $r = -.10$ entre las medidas implícitas y explícitas de actitudes hacia las mujeres. Sin embargo, von Hippel et al. (1997) observaron una relación prácticamente nula ($r = .01$) entre medidas de actitud implícitas y explícitas referidas a este grupo social.

También cabe destacar algunas investigaciones donde se estudia esta relación entre medidas de actitud referidas a otros grupos sociales. Por ejemplo, Bessenoff y Sherman (2000) encontraron una relación débil entre actitudes implícitas y explícitas referidas a personas obesas ($r = .05$). Hense et al. (1995) encontraron también una relación débil entre estereotipos implícitos y atribuciones explícitas hacia la vejez ($r = .15$).

La naturaleza de las medidas implícitas y explícitas de actitud puede ser un factor importante para el tipo de correlación que muestran. De este modo, las medidas implícitas normalmente reflejan evaluaciones globales de un grupo (positivas vs. negativas). Por el contrario, aunque algunas medidas explícitas también evalúan la favorabilidad general de las actitudes (como el diferencial semántico o el termómetro de sentimientos), otras medidas (como la escala de racismo moderno) implican una aprobación más compleja. La correspondencia entre los tipos de actitudes implícitas y explícitas medidos puede producir mayores relaciones empíricas. Por ejemplo, Dasgupta, McGhee, Greenwald y Banaji (2000) encontraron que dos medidas de IAT de prejuicio racial correlacionaron más con el

diferencial semántico ($r = .24$ y $.38$) y con el termómetro de sentimientos ($r = .23$ y $.21$) que con la escala de racismo moderno ($r = -.13$ y $.02$).

Además, es importante tener en cuenta para el análisis de las correlaciones entre medidas explícitas e implícitas de actitud el carácter del objeto de actitud evaluado. En esta línea, diferentes estudios observan que ambos tipos de medidas muestran en general correlaciones altas en ámbitos menos sensibles socialmente, mientras que dichas correlaciones se muestran más bajas cuando el objeto de actitud cubre un ámbito socialmente sensible. Por ejemplo, Fazio, Williams y Sanbonmatsu (1990) encontraron una correlación alta y positiva ($r = .63$) entre medidas de actitudes implícitas y explícitas para objetos que no implicaban cuestiones socialmente relevantes, como las serpientes o los dentistas, mientras que hallaron una correlación débil y negativa ($r = -.11$) para objetos de actitud socialmente sensibles, como la pornografía o la raza negra. Estos hallazgos han sido reforzados por investigaciones más recientes, como se observa en el estudio realizado por Hofmann et al. (2005), quienes encontraron que para actitudes de consumo, la media de las correlaciones era de $.34$, mientras que para las actitudes grupales la media era $.25$. Por su parte, Nosek (2005) realizó un estudio donde 6.836 participantes realizaron un total de 12.536 tareas utilizando el IAT, en el que se mostraron un total de 57 pares de categorías, todas ellas referidas a objetos de actitud socialmente relevantes, como grupos sociales (ej., judíos-musulmanes, personas altas-bajas, raza blanca-asiática) o cuestiones políticas (ej., actitudes hacia el aborto, uso de armas, feminismo). Sus resultados mostraron que de las 57 categorías utilizadas, 52 se relacionaron de forma significativa y positivamente, indicando una correlación media entre las medidas implícitas y explícitas de $r = .36$. No obstante, el rango de correlaciones observado fue de $r = -.05$ para el par de categorías mujeres-hombres, hasta $r = .70$ para las actitudes hacia el aborto. Una posible explicación para la débil correspondencia entre estas medidas en áreas socialmente sensibles es que los participantes alteran estratégicamente sus expresiones explícitas del prejuicio para resultar menos prejuiciosos de lo que realmente son (Dovidio et al., 2009). En apoyo a esta interpretación, Nier (2005) encontró que los participantes se mostraron más prejuiciosos en una medida explícita (pero no en una medida implícita) cuando creían que sus “verdaderas” actitudes podrían ser medidas mediante una prueba de ordenador,

observando una correlación más fuerte entre la medida implícita y explícita ($r = .51$), en comparación a cuando los participantes creían que esta prueba de ordenador era una medida imprecisa de su “verdadera” actitud ($r = .18$) o cuando no recibieron información sobre la precisión de dicha prueba ($r = .14$).

Uno de los motivos que pueden subyacer a la baja correlación entre ambos tipos de medidas es la baja fiabilidad de algunas de las medidas implícitas, lo que también da lugar a que las medidas implícitas entre sí muestren una correlación poco satisfactoria (Fazio y Olson, 2003). Por ejemplo, Bosson, Swann y Pennebaker (2000) han observado relaciones nulas entre IAT, priming supraliminal y subliminal. Brauer et al. (2000) encontraron una pequeña aunque significativa correlación de .27 entre una tarea de decisión léxica y otra tarea de connotación de adjetivos en relación a actitudes hacia las mujeres. Además, otros estudios muestran relaciones nulas entre el IAT y medidas de priming con respecto a actitudes hacia el tabaco (Sherman, Presson, Chassin, Rose y Koch, 2003) y el uso de preservativos (Marsh, Johnson y Scott-Sheldon, 2001). No obstante, Rudman y Kilianski (2000) obtuvieron correlaciones de .27 a .38 entre el IAT y medidas de priming en investigaciones relacionadas con los roles de género.

Quizás el factor moderador más importante de la relación entre las medidas explícitas e implícitas sea la motivación para comportarse de forma no prejuiciosa, que será analizado en un apartado posterior en relación a la validez predictiva de estas medidas. Recordamos que esta variable también fue analizada previamente por su contribución para explicar la automaticidad de la activación y aplicación de los estereotipos.

4.1.- Factores moderadores de la relación entre las medidas explícitas e implícitas de las actitudes

El hecho de que la fuerza de la relación entre las medidas implícitas y explícitas de actitud varíe a través de diferentes objetos sociales sugiere que uno o más factores pueden estar modulando esta relación. Nosek (2005), basándose en la evidencia empírica y realizando

un esfuerzo por representar la experiencia intrapersonal e interpersonal de las evaluaciones, propone la existencia de cuatro factores que podrían modular dicha relación. Anteriormente, algunas investigaciones habían indicado la existencia de factores relacionados con la auto-presentación y con la fuerza evaluativa (importancia y elaboración de la actitud, ej., Fazio, 1995; Karpinski, Steinman y Hilton, 2005), a los que el autor añade la dimensionalidad y la distintividad. Los cuatro factores moduladores propuestos reflejan la cualidad de la motivación en relación con las auto-descripciones (auto-presentación), la potencia e importancia de la evaluación (fuerza), las cualidades estructurales de la evaluación (dimensionalidad), y la percepción de la propia evaluación como única en comparación con la de los demás (distintividad). Dos de ellos enfatizan las cualidades intrapersonales de la evaluación (fuerza y dimensionalidad) y los dos restantes representan las cualidades interpersonales (auto-presentación y distintividad). Dada la importancia de conocer los factores que pueden modular la fuerza de la correlación que muestran las medidas implícitas y explícitas de la actitud, a continuación se realiza una descripción de las variables moduladoras propuestas por Nosek (2005) al respecto.

1) Auto-presentación: se define como la alteración de una respuesta por motivos sociales o personales, es decir, el grado en el que las evaluaciones auto-informadas se ajustan por alguno de estos motivos. Las personas pueden no estar dispuestas a informar de una respuesta evaluativa que les viene a su mente por dos motivos fundamentales, bien porque no quieren que otras la conozcan, o bien porque el sentimiento no es deseado por no ser apoyado o aceptado como una evaluación propia. La importancia de la distinción entre estos motivos es que la auto-presentación puede expresar el componente interpersonal (control de la impresión) y ser socialmente engañosa o el componente intrapersonal, pudiendo ser sincera, aunque es el primero el que suele enfatizarse. Según Nosek (2005), las medidas implícitas suelen mostrar resistencia a la alteración deliberada, mientras que las medidas explícitas sí son vulnerables a ella. De este modo, cuando el interés por la auto-presentación es alto, las respuestas explícitas pueden ser alteradas pero las implícitas no. Por tanto, la auto-presentación debería afectar negativamente a la fuerza de la correspondencia entre las medidas implícitas y explícitas, de manera que esta correspondencia debería ser mayor cuando el interés por la auto-presentación sea débil y

menor cuando estos intereses sean fuertes. Dicho de otro modo, un mayor ajuste de la respuesta por motivos sociales o personales se asocia con una menor consistencia porque las evaluaciones medidas implícitamente son más resistentes a la alteración deliberada.

2) Fuerza evaluativa: algunos autores han señalado que las evaluaciones fuertes son más estables y tienen más consecuencias que las débiles (Krosnick y Petty, 1995; Petty y Krosnick, 1995). Petty y Krosnick (1995) identificaron cuatro características de las evaluaciones fuertes, indicando que éstas son persistentes, resistentes al cambio, guían el procesamiento de la información y predicen fuertemente la conducta. Además, otras características de la fuerza evaluativa son la importancia, elaboración, conocimiento o familiaridad, frecuencia de pensamiento, estabilidad, extremidad y ambivalencia (Bassili, 1996; Krosnick, Boninger, Chuang, Berent y Carnot, 1993). Logan (1988) sugirió que la práctica o repetición de una respuesta incrementa la probabilidad de que ésta sea activada automáticamente en el futuro. Es más probable que la práctica ocurra en las evaluaciones fuertes, y como consecuencia, la probabilidad de que éstas sean automatizadas puede incrementarse. De este modo, se predice que las evaluaciones implícitas y explícitas serán más consistentes para evaluaciones fuertes que para débiles. Las evaluaciones que son personalmente importantes, muy familiares, sobre las que se suele pensar con frecuencia, estables, extremas y no ambivalentes, mostrarán una correspondencia implícita-explícita mayor que aquellas que no son importantes ni familiares, sobre las que no se suele pensar con frecuencia, inestables, insignificantes y ambivalentes. Por lo tanto, se espera que una mayor fuerza evaluativa, conceptualizada en términos de práctica, elaboración y de otros factores relacionados, se asociará con una mayor convergencia entre las evaluaciones implícitas y explícitas debido a la automatización de las evaluaciones practicadas.

3) Dimensionalidad: se entiende como la extensión con la que las evaluaciones son representadas con una estructura bipolar simple. Las actitudes pueden tener una estructura bipolar o unipolar (Pratkanis, 1989). Por su parte, Judd y Kulik (1980) sugirieron que las evaluaciones bipolares pueden ser activadas automáticamente de forma más rápida y consistente que las evaluaciones no bipolares. Esta hipótesis fue apoyada mostrando que la información evaluativa bipolar fue juzgada más rápidamente y fue mucho mejor recordada

que la información que no se ajustaba a la estructura bipolar. Esto sugiere que una estructura bipolar puede tener beneficios cognitivos que simplifican u organizan la información actitudinal para un procesamiento más eficiente y consistente. Es decir, si las evaluaciones bipolares tienen una estructura simple, entonces las evaluaciones pueden ser activadas de forma más consistente a través del contexto. Debido a que la estructura bipolar fomentará un procesamiento de la información más eficiente, se hipotetiza que las evaluaciones que tienen cualidades más bipolares facilitarán una mayor correspondencia entre los procesos evaluativos automáticos y controlados.

4) Distintividad: se define como la magnitud de la discrepancia entre las evaluaciones propias y la norma percibida, es decir, la extensión con la que las evaluaciones propias son percibidas como distintas de las respuestas normativas. Una alta distintividad indicaría una mayor discrepancia entre la evaluación propia y la evaluación normativa percibida, sugiriendo una percepción de que la evaluación propia es diferente de la norma, o que los sentimientos de los demás son diferentes a los propios. Una evaluación distintiva podría ser vista como única, como una posesión personal (Abelson y Prentice, 1989), y puede definir características del autoconcepto (Blanton y Christie, 2003). Según Nosek (2005), las evaluaciones distintivas deberían ser más fácilmente identificadas que las no distintivas, por lo que las correlaciones entre las medidas implícitas y explícitas deberían ser más fuertes cuando las evaluaciones propias se perciben como diferentes a la norma.

En el estudio anteriormente comentado de Nosek (2005), donde 57 pares de categorías socialmente relevantes son evaluados mediante el procedimiento de IAT, el autor pone a prueba el papel modulador de estas variables. Los resultados obtenidos mostraron que, efectivamente, estos factores modulan la correspondencia entre las evaluaciones implícitas y explícitas, y que cada moderador contribuyó de forma independiente en dicha modulación, lo que sugiere que esta correlación está multideterminada. Una de las conclusiones más importantes de estos resultados es la presencia de cualidades de la evaluación tanto intrapersonales (fuerza y dimensionalidad) como interpersonales (auto-presentación y distintividad) en la modulación de la correspondencia entre la medición implícita y explícita de las actitudes. Estos resultados sugieren que las evaluaciones

implícitas y explícitas son constructos diferentes. Dicha conclusión es reforzada por evidencia empírica procedente de otros ámbitos y líneas de investigación. Así, la evidencia psicométrica defiende que las evaluaciones implícitas y explícitas están relacionadas pero son distintas (Cunningham, Preacher y Banaji, 2001; Greenwald y Farnham, 2000). La evidencia teórica procedente de las teorías del proceso dual, señala la existencia de procesos evaluativos diferentes (Greenwald y Banaji, 1995; Strack y Deutsch, 2004; Wilson et al., 2000). La evidencia neurológica, por su parte, muestra que las medidas implícitas y explícitas se corresponden con procesos cognitivos distintos (Cunningham, Johnson, Gatenby, Gore y Banaji, 2003; Cunningham et al., 2004; Phelps et al., 2000). Y por último, la evidencia procedente del meta-análisis de Greenwald, Poehlman, Uhlmann y Banaji (2009) sobre la validez predictiva de diversos estudios, muestra que tanto las evaluaciones explícitas como las implícitas tienen un ámbito de potencia predictiva.

En relación a los últimos resultados señalados, es importante resaltar que, según algunos autores (Dovidio et al., 2009), la existencia de factores que puedan modular la relación entre medidas implícitas y explícitas de la actitud no implica necesariamente que las respuestas explícitas sean menos válidas que las implícitas para predecir la conducta. Dada la importante implicación tanto teórica como práctica de la validez predictiva de las medidas de actitudes, en el siguiente apartado se analizará con mayor detalle esta cuestión.

5.- RELACIÓN ENTRE ACTITUDES Y CONDUCTA

Una de las pretensiones de la Psicología Social es poder predecir la conducta de un individuo a partir de sus actitudes. No obstante, la evidencia empírica muestra datos no concluyentes. Tradicionalmente, se ha asumido que las actitudes explícitas son los factores centrales que influyen sobre la conducta, mientras que en las últimas décadas numerosos estudios han mostrado que las actitudes implícitas también pueden predecir una parte significativa del comportamiento. Aunque actualmente se admite que tanto las actitudes explícitas como implícitas pueden predecir la conducta, los resultados no siempre aparecen de la forma esperada. En este apartado, se aborda la cuestión de la validez predictiva de las

actitudes desde un punto de vista teórico y metodológico (ver Figura 6). En primer lugar, se revisan los distintos acercamientos teóricos que han tratado de vincular a ambos tipos de actitudes con el comportamiento, partiendo de la centralidad que en un primer momento adquirieron las actitudes explícitas como determinantes de la actitud. En segundo lugar, se muestra la evidencia empírica sobre la validez predictiva de ambos tipos de actitudes. En tercer lugar, se señalan los factores moderadores de la relación entre ambos tipos de actitudes y la conducta, centrados en la motivación interna y externa del individuo y en el contexto social. Debido a la importancia que adquieren las medidas implícitas en este trabajo, en cuarto lugar, se expone la evidencia empírica que apoya la relación de este tipo de medidas con la conducta, finalizando con los factores moderadores de esta relación.

5.1.- Acercamientos teóricos sobre la relación entre las actitudes y la conducta

Existe una larga tradición de aproximaciones dentro del estudio de las actitudes que se focalizan en los aspectos explícitos, deliberados y volitivos de la toma de decisiones. En general, en estos modelos las actitudes explícitas son uno de los determinantes de la conducta y se asume que las intenciones median el impacto de las actitudes y de otros predictores en el comportamiento final. Por ejemplo, la teoría de la conducta planificada³ (Ajzen, 1991, 2001) asume que, junto a las actitudes, la norma subjetiva, entendida como la presión social percibida para realizar una conducta determinada, y el control conductual percibido, conceptualizado como la facilidad o dificultad percibida para realizar una conducta concreta, son las variables que influyen en la intención del individuo, siendo ésta la causa más próxima a la conducta. Por su parte, el modelo de la conducta dirigida a metas (Perugini y Bagozzi, 2001; Perugini y Conner, 2000) asume que las emociones anticipadas y la conducta pasada influyen en el deseo, el cual media en la intención y modula la influencia que los constructos anteriores (actitudes, normas subjetivas, control conductual percibido, emociones anticipadas) ejercen sobre la intención. Además, los modelos de

³ Esta teoría supone una ampliación de la teoría de la acción razonada (Ajzen y Fishbein, 1980) incorporando el control percibido sobre la conducta como tercer factor determinante de la intención.

toma de decisiones dentro de estas aproximaciones han mostrado un importante poder predictivo para un amplio rango de conductas (Perugini y Bagozzi, 2004).

En este apartado señalaremos, en primer lugar, los modelos teóricos más clásicos en el estudio de la relación entre las actitudes y la conducta, para posteriormente describir los modelos que Perugini (2005) destaca en este ámbito. Entre las primeras aproximaciones teóricas que trataron de esclarecer la relación que las actitudes implícitas y explícitas mantienen entre sí y de qué forma contribuyen en la conducta expresada, predominan la teoría de la ambivalencia, el modelo MODE y el modelo de disociación.

a) La teoría de la ambivalencia (Katz, Wackenhut y Hass, 1986): esta teoría propone que las personas pueden mantener simultáneamente reacciones positivas y negativas hacia el mismo objeto de actitud (ej., simpatía y aversión), de manera que las reacciones positivas podrían ser actitudes explícitas y las negativas actitudes implícitas, pudiendo no ser conscientes, por tanto, de estas últimas. Esta ambivalencia ante el objeto de actitud crearía un conflicto o tensión psicológica, la cual daría lugar en última instancia a una ampliación de las conductas que podrían mantenerse hacia el objeto de actitud. Dentro del estudio de las actitudes y el prejuicio interracial, las perspectivas del racismo aversivo y simbólico son aproximaciones cercanas a la teoría de la ambivalencia, pues ambas perspectivas proponen que las personas de raza blanca pueden mantener simultáneamente actitudes igualitarias hacia las personas de raza negra mientras que albergan sentimientos raciales negativos. Concretamente, según la perspectiva del racismo aversivo (Gaertner y Dovidio, 1986), muchas personas que de forma consciente, explícita y sincera apoyan principios igualitarios y creen de sí mismas que no son prejuiciosas, también desarrollan sentimientos negativos y creencias no conscientes sobre las personas de raza negra y sobre otros grupos tradicionalmente desfavorecidos (ej., latinos y mujeres). Estas creencias y sentimientos negativos se desarrollarían a partir de procesos cognitivos normales (ej., categorización social), motivacionales (ej., necesidad del estatus grupal) y socioculturales (ej., aprendizaje social). Por tanto, las actitudes de las personas clasificadas como racistas aversivas son conscientemente igualitarias pero inconscientemente negativas. Esta perspectiva sugiere que el prejuicio actual se expresa de forma indirecta, de

manera que éste no supone una amenaza para la auto-imagen no prejuiciosa del individuo que alberga este tipo de actitudes, lo cual podría ejemplificarse cuando una conducta inapropiada no se realiza de forma obvia o cuando una respuesta negativa puede justificarse a partir de otros factores diferentes a la raza. Por su parte, la teoría del racismo simbólico (ej., Kinders y Sears, 1981; Sears et al., 1997) también propone que el racismo es ahora más sutil, indirecto y menos consciente que en el pasado. De acuerdo con esta teoría, los sentimientos negativos de las personas de raza blanca hacia las personas de raza negra son adquiridos en los primeros años de vida, manteniéndose relativamente estables durante toda la vida y persistiendo en la adultez. Cuando estas predisposiciones implícitas son primadas, se podrá observar su influencia en las respuestas hacia objetos actitudinales asociados con la raza. Sin embargo, debido a que las creencias explícitas cambian en mayor medida y con más rapidez que aquellos sentimientos implícitos raciales, siendo más probable que dichas creencias se desarrollen a partir de las normas igualitarias prevalecientes, estas actitudes negativas serán expresadas de forma indirecta, simbólica y racionalizable, y no de forma directa o abierta.

b) Modelo MODE (*Motivation and Opportunity as Determinants*, Fazio, 1990): este modelo se propone para explicar los modos de procesamiento a partir de los cuales se realizan las decisiones comportamentales. Concretamente, según este modelo, el procesamiento espontáneo tendrá lugar cuando la actitud se activa de forma automática, lo cual exigiría que dicha actitud sea altamente accesible. En este caso, la actitud ofrecerá la interpretación de la situación determinada. Por su parte, el procesamiento deliberado, que analiza la información disponible de forma más meticulosa, depende de dos factores para realizar la decisión conductual. Estos factores son la motivación y la oportunidad para aplicar las actitudes que la persona mantiene hacia el objeto de actitud en cuestión. De este modo, las actitudes explícitas influirán más sobre la conducta cuando la persona tenga la oportunidad (ej., tiempo y recursos cognitivos suficientes) y motivación (ej., preocupación por la evaluación realizada) para evaluar las consecuencias de varias acciones y decidir así su conducta. De forma contraria, cuando no se tiene la oportunidad (ej., por la presión del tiempo) o no existe motivación (ej., el objeto de actitud carece de interés), las actitudes implícitas serán más influyentes en la decisión conductual realizada (Dovidio et al., 2002;

Montes-Berges y Moya, 2006). Por lo tanto, el impacto relativo de las actitudes implícitas y explícitas en la decisión conductual es una función del contexto en el que aparece el objeto actitudinal, la motivación y la oportunidad para realizar procesos deliberativos, y la naturaleza de la respuesta conductual (Dovidio et al., 2002). Los resultados del estudio de Schuette y Fazio (1995) confirmaron las hipótesis del modelo, encontrando que las personas con alta motivación realizaban un procesamiento deliberado en mayor medida que las personas que carecían de esa motivación (Montes-Berges y Moya, 2006).

De manera consistente con este modelo, pero considerando las actitudes raciales en particular, Dovidio et al. (1997) hipotetizaron que la relación entre actitudes raciales y conducta puede estar afectada por la forma en que las actitudes son medidas y por el tipo de conducta que se va a examinar. Teóricamente, las actitudes raciales pueden ser examinadas a partir de tres niveles diferentes. El primer nivel examinaría las actitudes públicas. Los individuos pueden expresar públicamente actitudes socialmente deseables (no prejuiciosas) incluso aunque sean conscientes de que en privado mantienen otras actitudes más negativas. El segundo nivel examinaría las actitudes personales, es decir, los aspectos conscientes de las actitudes raciales. En contraste con las anteriores que se relacionan con el control de la impresión, estas actitudes personales están influenciadas por los estándares privados y por los ideales de los individuos (Devine y Monteith, 1993; Gaertner y Dovidio, 1986). En un tercer nivel se examinarían los sentimientos y creencias inconscientes que, con frecuencia, son diferentes de las actitudes públicas y personales (Greenwald y Banaji, 1995). Estas actitudes son explícitas, mientras que los sentimientos y creencias son implícitos. Dovidio et al. (1997) señalan que cada uno de estos niveles representa un aspecto real de la actitud y que la cuestión central sería qué aspecto de una actitud predice mejor una conducta y qué tipo de conducta se predice mejor. Su postura general es que los aspectos implícitos (inconscientes) de una actitud predecirán mejor las conductas espontáneas (Chen y Bargh, 1997), las actitudes personales predecirán mejor las respuestas privadas pero controladas, y, por último, los aspectos públicos de las actitudes predecirán mejor la conducta en situaciones en las que los factores de deseabilidad social sean salientes.

c) Modelo de disociación de Devine (1989): la contribución de este modelo no sólo se aplica al estudio de la automaticidad de la activación y aplicación de los estereotipos, como se revisó anteriormente, sino también al análisis de la relación entre las actitudes y la conducta. Una de sus principales aportaciones es que realiza una clara distinción entre los conceptos de estereotipos y creencias. Según esta autora, los *estereotipos* son el conocimiento de las características que se asignan habitualmente a un grupo social determinado, por lo que están determinados culturalmente y no variarán sustancialmente de unas personas a otras. En cuanto a las *creencias* personales prejuiciosas, éstas expresan el grado con el que se acepta el contenido de un estereotipo cultural negativo. La importancia de esta distinción entre ambos conceptos estriba en que cada uno se rige por un proceso distinto. Concretamente, los estereotipos, aprendidos mediante la socialización culturalmente compartida, se activarán automáticamente, mientras que las creencias, desarrolladas a través de la experiencia directa, y adquiridas posteriormente, se activarán de forma controlada. Este modelo es bastante útil para explicar el hecho de que la mayoría de personas de un mismo contexto cultural conozcan los estereotipos mantenidos hacia un grupo social concreto, de forma independiente a sus creencias personales, siendo éstas las responsables en última instancia de apoyar o no a tales estereotipos, lo que se reflejaría en las actitudes prejuiciosas que las personas mantienen hacia los miembros de ese grupo (Montes-Berges y Moya, 2006). Lepore y Brown (1997) coinciden con Devine (1989) en algunos aspectos aunque se diferencian de ella en otros. Estos autores consideran que las personas con bajo prejuicio no tendrían que luchar para inhibir el efecto de la activación automática de los estereotipos como plantea Devine (1989), lo cual supondría una carga cognitiva adicional e iría en contra de la esencia de los estereotipos, originados supuestamente para reducir dicha carga. Los autores proponen que las personas con bajo prejuicio ya habrían roto con aquellos mostrando así una representación mental diferente del grupo social, aunque no se diferenciarían de las personas con alto prejuicio con respecto al conocimiento de los estereotipos hacia los grupos sociales. Sin embargo, la diferencia entre las personas con alto y bajo prejuicio estriba en la fuerza con la que se asocian adjetivos positivos y negativos con el grupo o categoría social determinada. Concretamente, como se explicó anteriormente, Lepore y Brown (1997) consideran que las personas más prejuiciosas activarían de forma automática los adjetivos negativos asociados

a la categoría social e inhibirían los adjetivos positivos, mientras que las personas poco prejuiciosas activarían automáticamente los adjetivos positivos asociados e inhibirían los negativos. Los modelos cognitivos que plantean la existencia de mecanismos de activación o excitación y de inhibición apoyarían este planteamiento, pues sugieren que frecuentemente la excitación de un mecanismo o proceso da lugar a la inhibición de otro (Carlston, 1992; Rumelhart y McClelland, 1986).

Con la intención de mostrar los acercamientos teóricos que han considerado la implicación de las actitudes explícitas e implícitas como determinantes de la conducta, Perugini (2005) señala que, a partir de la literatura existente y de la evidencia empírica, destacan tres marcos teóricos principales que pueden asociarse de manera flexible con tres modelos predictivos de las actitudes implícitas y explícitas. Estos modelos son el aditivo, el de la doble disociación y el interactivo, los cuales se describen a continuación.

a) Modelo aditivo: basado principalmente en las aportaciones de Fazio et al. (1995) y Fazio y Olson (2003), este modelo asume la existencia de un único sistema con una única representación de la actitud y con dos medidas diferentes, las implícitas y las explícitas. De este modo, las actitudes tanto explícitas como implícitas pueden proporcionar una única contribución en la predicción de la conducta. El poder predictivo específico de cada tipo de actitud puede cambiar según el tipo de conducta, e incluso en algunos casos puede que sólo una de las actitudes tenga poder predictivo. Sin embargo, el caso más generalizado sería que ambas medidas de la misma actitud proporcionen una predicción característica de la conducta. Desde este modelo, la baja correlación que suelen mostrar las medidas explícitas e implícitas (normalmente entre 0.20 y 0.30) debe analizarse a partir de la validez discriminante existente entre dos tipos diferentes de medidas, las primeras de ellas basadas en los autoinformes y en las evaluaciones explícitas, y las segundas basadas normalmente en los tiempos de reacción, que se asumen como indicadores de la fuerza asociativa entre el target y la evaluación en una tarea sin evaluación explícita. En resumen, el patrón aditivo indica que las actitudes implícitas y explícitas proporcionan una única información predictiva sobre la conducta.

b) Modelo de la doble disociación: Wilson y colaboradores (2000) elaboraron el modelo de las actitudes duales, que a diferencia del modelo anterior, asume la existencia de dos sistemas independientes. Este modelo mantiene que el mismo objeto de actitud es definido por distintas evaluaciones, una implícita y otra explícita. Los autores consideran que en la memoria coexisten de forma independiente actitudes explícitas e implícitas hacia el mismo objeto de actitud. Los componentes implícitos de una actitud serían los más antiguos, y estos van desarrollándose mediante matices a través de la experiencia y la socialización, creando así un nuevo componente explícito de la actitud. Sin embargo, estos cambios no reemplazan a la actitud original, la cual se mantiene almacenada en la memoria en forma de componente implícito, mientras que el nuevo componente explícito tendría más facilidad de cambio (Montes-Berges y Moya, 2006). Dado que tanto las actitudes implícitas como explícitas pueden coexistir en la memoria, una cuestión fundamental sería conocer cómo pueden dirigir la conducta. Desde este modelo se asume que las actitudes implícitas influyen en las respuestas espontáneas o implícitas, es decir, en las respuestas que son incontrolables, mientras que las actitudes explícitas influyen en las respuestas deliberadas. Este marco teórico, por lo tanto, predice un patrón de doble disociación, el cual ha sido confirmado en algunos estudios (ej., Dovidio et al., 2002; Fazio et al., 1995; McConnell y Leibold, 2001). Sin embargo, la evidencia que apoya la presencia de dos sistemas independientes no es concluyente, pues normalmente ambos sistemas son inferidos pero no se han probado de forma directa.

c) Modelo interactivo: Strack y Deutsch (2004) desarrollaron un marco teórico más general sobre la conducta social, basado en la interacción entre a) un sistema reflexivo, caracterizado por representaciones proposicionales y procesos de toma de decisión explícitos, y b) un sistema impulsivo, concebido como una red asociativa simple, cuyos procesos operan de forma automática y sin una consciencia personal específica. Aunque la conducta puede ser provocada mediante diferentes procesos, se postula que existe una vía ejecutiva común para la conducta abierta. Es decir, los dos sistemas utilizan operaciones diferentes, pero ambos activan el mismo esquema conductual. El corolario principal de este marco teórico es que cuando ambos sistemas contribuyen de forma sinérgica a la activación del mismo esquema conductual, la conducta es facilitada y la capacidad

cognitiva requerida para controlar la ejecución disminuye, por lo que la fluidez con que se realiza la conducta puede generar una sensación hedónica positiva (Winkielman y Cacioppo, 2001). De este modo, una considerable proporción de los comportamientos habituales de las personas se encuentra en algún punto hallado entre los extremos de las formas de conducta totalmente incontrolables y totalmente controlables, e implican una mezcla de componentes automáticos y controlados, actuando estos últimos como un sistema jerárquico auto-regulatorio (Vancouver y Scherbaum, 2000) o como un mecanismo de limitación (Baumeister y Sommer, 1997). En resumen, según el modelo interactivo, las actitudes implícitas y explícitas interactúan de forma sinérgica para predecir la conducta, y se puede por tanto hipotetizar que cuando ambos tipos de actitudes son congruentes, su función directiva conjunta sobre la conducta es más fuerte.

5.2.- Evidencia empírica de la relación entre las actitudes explícitas e implícitas con la conducta

Según Dovidio et al. (2009), la evidencia sobre las actitudes sociales en general, y las actitudes raciales en particular, es consistente con la propuestas de Fazio (1990), Wilson et al. (2000) y Dovidio et al. (1997). De este modo, las expresiones explícitas de discriminación están relacionadas con las medidas explícitas de actitudes cuando existe tiempo para deliberar o cuando las personas están motivadas o tienen la habilidad para responder de forma consistente con la orientación reflejada en las medidas explícitas de sus actitudes. De acuerdo con esta propuesta, el meta-análisis realizado por Dovidio et al. (1996) mostró que las medidas explícitas de prejuicio tradicionales de personas de raza blanca predijeron de forma significativa la discriminación abierta hacia personas de raza negra, con una correlación media de $r = .32$. No obstante, una serie de estudios que evaluaban la validez predictiva de las medidas implícitas de prejuicio incluyendo ambos tipos de medidas (explícitas e implícitas) y conductas espontáneas y deliberadas, apoyan la idea de que las medidas implícitas predicen la conducta intergrupala negativa cuando las respuesta son espontáneas y suceden sin que la persona sea plenamente consciente o en ausencia de una fuerte motivación para controlarlas. Por ejemplo, Fazio et al. (1995)

mostraron que las estimaciones directas sobre la legitimidad del veredicto de Rodney King⁴ y la ilegitimidad de la respuesta de la comunidad negra estaban correlacionadas principalmente con las medidas explícitas de prejuicio pero no con las medidas implícitas. Sin embargo, la medida implícita de prejuicio correlacionó más que la explícita con la responsabilidad relativa asignada a las personas de raza negra y a las de raza blanca por la tensión y la violencia que surgió después del veredicto, así como con las percepciones de simpatía hacia un entrevistador de raza negra. Probablemente, esta correlación apareció debido a que estas conductas eran manifestaciones más sutiles e indirectas de prejuicio racial (Dovidio et al., 2009). De forma similar, Dovidio et al. (1997, estudio 2) encontraron que una medida explícita de prejuicio predijo las expresiones deliberadas, como la percepción de culpabilidad de un acusado de raza negra, mientras que una medida implícita predijo expresiones menos deliberadas, como completar secuencias de letras con palabras más negativas bajo presión de tiempo. En la misma línea, Son Hing, Chung-Yan, Hamilton y Zanna (2008) han mostrado que cuando la decisión de no contratar a una persona asiática podía justificarse a partir de otros factores que no incluían la raza, una medida implícita de prejuicio era mejor predictora de sesgos raciales que una medida explícita. Otros hallazgos de Dovidio et al. (1997, estudio 3) proporcionan mayor evidencia en esta línea de la predicción diferencial de conductas a partir de las medidas explícitas e implícitas. Concretamente, los autores encontraron que una medida explícita predijo en participantes de raza blanca evaluaciones menos favorables hacia un entrevistador de raza negra en comparación con otro de su misma raza ($r = .37$), mientras que la medida implícita no predijo estas evaluaciones ($r = .02$). Sin embargo, la medida implícita predijo una mayor tasa de parpadeo ($r = .43$) y menos contacto visual ($r = -.40$) hacia el entrevistador de raza negra, mientras que la medida explícita no predijo ninguna de esas conductas ($r = .02$ y $r = -.04$, respectivamente). De manera similar, el estudio de McConnell y Leibold (2001) mostró que el IAT predecía diferentes conductas no verbales en interacciones interraciales, mientras que estas conductas no podían ser predichas por una medida explícita. Además, Bessenoff y Sherman (2000) encontraron que una medida implícita de prejuicio hacia personas obesas predijo la distancia a la que los participantes se sentaban respecto de una

⁴ En marzo de 1991, Rodney King, de raza negra, recibió una brutal paliza por parte de cuatro agentes de la policía de Los Ángeles. Un año más tarde los agentes fueron liberados de todos los cargos, originando una violenta respuesta de un grupo de personas de la comunidad negra.

mujer con sobrepeso, mientras que, de nuevo, esta conducta no podía predecirse a partir de las actitudes explícitas. En conjunto, estos resultados siguieron que las medidas implícitas de actitudes son mejores predictoras de las manifestaciones sutiles y no verbales de prejuicio (Dovidio et al., 2009).

Además, las medidas implícitas han mostrado ser mejores predictoras de la percepción sesgada de otras personas que las medidas explícitas. Por ejemplo, Gaertner y Dovidio (1986) encontraron que una medida implícita de prejuicio racial, pero no una medida explícita, se relacionó con el hecho de que una persona de raza blanca categorizara como persona de raza negra a un personaje de raza ambigua que mostraba una expresión de enfado. Sin embargo, cuando la expresión era de alegría ninguna medida predijo la categorización racial. De manera similar, en los estudios de Hugenberg y Bodenhausen (2003) se observó que una medida implícita podía predecir la disposición de personas de raza blanca para interpretar las expresiones faciales de personas de raza negra como indicadores de enfado, pero que esta disposición no podía ser predicha por una medida explícita. En conjunto, estos resultados sugieren que las medidas implícitas de prejuicio, en comparación con las explícitas, son predictoras más fuertes y consistentes tanto para las conductas espontáneas no verbales como para las percepciones de las expresiones no verbales de las personas de otra raza. Sin embargo, las expresiones verbales negativas, que están bajo mayor control personal y que pueden ser intencionadas, tienden a estar más relacionadas con las medidas explícitas de prejuicio que con las implícitas (Rudman, Ashmore y Gary, 1999).

5.3.- Factores moderadores de la relación entre las actitudes explícitas e implícitas con la conducta

Los factores moderadores de la validez predictiva de las actitudes se reducen principalmente al estudio del contexto social y a la regulación del prejuicio derivada de la motivación externa (ej., deseabilidad y presión social) e interna (ej., creencias no

prejuiciosas) del individuo. Finalmente, profundizaremos sobre el papel de las normas sociales como mediadoras de la relación entre las actitudes y la conducta.

Las variables situacionales o contextuales pueden dar lugar a que las personas actúen de un modo inconsistente con sus actitudes (Calder y Ross, 1973), siendo las actitudes más débiles las que parecen mostrar una mayor susceptibilidad a estas variables (Lavine, Huff, Wagner y Sweeney, 1998). La modulación del contexto social y de las influencias normativas sobre la expresión del prejuicio ha sido un aspecto ampliamente estudiado desde la Psicología Social (ej., Duckitt, 1992; Rodríguez, Betancor y Delgado, 2009). De este modo, la promoción de los valores igualitarios y el rechazo de los comportamientos discriminatorios por parte de la sociedad pueden ejercer una presión social para responder sin prejuicio en las interacciones sociales (ej., Plant y Devine, 1998). Como se señaló anteriormente al explicar la teoría de la ambivalencia y los desarrollos teóricos relacionados con ésta, este contexto normativo ha dado lugar a que la expresión del prejuicio se realice de un modo indirecto, sutil o encubierto (ej., Gaertner y Dovidio, 1986; McConahay, 1986; Sears et al., 1997), produciendo un cambio en las actitudes expresadas a través de las medidas explícitas con la intención de generar una impresión socialmente deseable para los demás o para sí mismo.

La regulación del prejuicio se ha puesto de manifiesto en diferentes estudios, como por ejemplo en las diferencias observadas entre las declaraciones explícitas en público y las declaraciones en privado (Devine, Plant, Amodio, Harmon-Jones y Vance, 2002; Fazio et al., 1995; Plant y Devine, 1998). En esta línea, Dunton y Fazio (1997) encontraron que los individuos con una alta motivación para controlar el prejuicio puntuaron menos en una medida explícita, aunque las puntuaciones en otra medida implícita eran altas. Sin embargo, las puntuaciones de las personas con baja motivación para controlar el prejuicio fueron congruentes en ambos tipos de medidas.

El estudio de la regulación del prejuicio suele distinguir, por un lado, entre las normas y los estándares personales, y por otro, entre las normas y los estándares sociales (Allport, 1954; Devine, 1989). De forma similar, se considera que las motivaciones para controlar el

prejuicio pueden proceder de fuentes externas (ej., expectativas de los demás, evitar la desaprobación, normas sociales), así como de fuentes internas (ej., valores personales, creencias no prejuiciosas; Plant y Devine, 1998, 2009). Las personas que poseen actitudes prejuiciosas pueden percibir una discrepancia entre sus estándares personales y las normas de la sociedad, cuando ésta se caracteriza por valores igualitarios. Como consecuencia, estos individuos podrían ser precavidos al expresar sus prejuicios de forma pública y abierta (Monteith, Spicer y Tooman, 1998). No obstante, las personas que realmente no son prejuiciosas podrían mostrar un patrón de respuesta similar en el ámbito público pero por motivos bastante diferentes. Plant y Devine (1998, 2009) definen tres grupos de personas según las diferencias individuales en el tipo de motivación para responder sin prejuicio. El primer grupo estaría formado por las personas que están motivadas externamente (baja motivación interna y alta motivación externa), quienes regularían su conducta con la intención de ocultar el prejuicio. Este grupo informaría de creencias prejuiciosas cuando sus respuestas sean anónimas, mientras que informarían de creencias poco prejuiciosas cuando sus respuestas sean públicas. El segundo grupo estaría formado por las personas motivadas internamente (alta motivación interna sin importar el nivel de motivación externa), quienes informarían de creencias poco prejuiciosas tanto en público como en privado, lo que daría lugar a un patrón consistente de regulación bajo el que subyace la intención de estar libre de prejuicios. El tercer grupo estaría formado por las personas que no tienen motivación para responder sin prejuicio (baja motivación interna y externa), quienes responderían de forma moderadamente prejuiciosa en diferentes condiciones, indicando una no regulación de sus respuestas. Además, las autoras sugirieron que en las personas con alta motivación tanto interna como externa, la interna sería más importante para ellas.

En el reciente estudio realizado por las autoras (Plant y Devine, 2009) se analizaron las consecuencias conductuales de los diferentes tipos de motivación, así como las intenciones subyacentes de estas motivaciones para regular el prejuicio. De este modo, los resultados de los tres estudios realizados señalan que las personas motivadas para responder sin prejuicio por razones internas o externas se esforzaron en reducir el prejuicio al anticipar una interacción interracial. Concretamente, las personas motivadas interna y externamente

mostraron interés en eliminar tanto el prejuicio perceptible como el no perceptible. Los participantes sólo motivados internamente, aún considerando no necesitar ayuda para responder sin prejuicio, también se esforzaron en eliminar el prejuicio, aunque en este caso sólo el no perceptible, posiblemente por el hecho de percibirse como menos prejuiciosas. Por el contrario, los participantes motivados sólo externamente mostraron un gran interés por reducir el prejuicio perceptible, pero poco interés por reducir el tipo de prejuicio no perceptible. Por lo tanto, los resultados sugieren estar en consonancia con las intenciones subyacentes a la regulación del prejuicio propuestas por las autoras.

Con respecto al estudio de la influencia que ejercen en particular las normas grupales sobre la relación actitud-conducta, Hogg y Smith (2007) realizan una importante aportación planteando una perspectiva de las actitudes que describe, integra y extiende los principios básicos de la teoría de la identidad social clásicos y contemporáneos. Algunos componentes claves de este enfoque son a) el énfasis de Tajfel en la función socialmente compartida de los estereotipos y como determinantes de la identidad (Tajfel, 1981), b) el referente de Turner sobre la influencia informativa (Turner, 1982) y su análisis de las normas grupales (Turner, 1991), y c) el estudio de la teoría de la categorización del yo sobre el papel de la categorización en la traducción de las normas grupales dentro de las representaciones y conductas individuales (Turner et al., 1987). En cuanto a la relación actitud-conducta, desde esta perspectiva se argumenta que es más probable que las actitudes se expresen en conducta si la actitud (y la conducta asociada) es normativa de un grupo social con el que la persona se identifica. De este modo, cuando la pertenencia a un grupo social particular es saliente para la auto-definición, las actitudes y la conducta que definen esta pertenencia (ej., normas grupales) llegan a ser internalizadas como las actitudes propias del individuo y orientan su comportamiento. Por lo tanto, las actitudes se expresarán como conducta si son normativas grupales y si la pertenencia al grupo es saliente. De este modo, la correspondencia actitud-conducta será mayor cuando los miembros del grupo perciban que la actitud es normativa para el grupo, mientras que dicha correspondencia será menor cuando los miembros del grupo perciban que la actitud no se relaciona con su grupo.

Esta posición es congruente con la hipótesis de la consistencia contingente (Acock y DeFleur, 1972), que señala la mayor probabilidad de que las personas realicen una conducta que es consistente con sus actitudes si el clima normativo apoya su actitud. Sin embargo, la aproximación de la identidad social va más allá que esta hipótesis porque enfatiza el carácter saliente que debe tener la pertenencia grupal que define la norma para la auto-definición. En apoyo a esta perspectiva, algunas investigaciones han mostrado que factores sociales como la saliencia o la importancia de una identidad social y las normas grupales tienen más impacto en la relación entre la actitud y la conducta que otros factores cognitivos como la accesibilidad de la actitud o el modo de tomar decisiones (ej., Smith y Terry, 2003). Sin embargo, se observa que los efectos de las normas endogrupales y la identificación pueden ser dependientes de las condiciones contextuales bajo las que se realizan las decisiones comportamentales. Además, desde esta perspectiva, también se tienen en consideración los factores motivacionales que subyacen a la conducta, observándose que cuando las personas sienten incertidumbre se ajustan más a las normas grupales y es más probable que expresen intenciones consistentes con las actitudes, sugiriendo que el deseo de resolver la incertidumbre puede dar lugar a una conducta normativa grupal (Smith, Hogg, Martin y Terry, 2007). Del mismo modo, se observa que los miembros del grupo también pueden ajustarse a las normas grupales como una estrategia de auto-presentación (Smith, Terry y Hogg, 2007). En definitiva, desde la perspectiva de la identidad social las actitudes son conceptualizadas como atributos normativos de los grupos sociales que definen quiénes somos y nos proporcionan una identidad en la sociedad, vinculándonos a un autoconcepto colectivo y a las dinámicas de la vida grupal y de las relaciones intergrupales.

5.4.- Relación entre las medidas implícitas y la conducta

El desarrollo de diferentes procedimientos de medidas implícitas también ha dado lugar a estudiar el papel que estas técnicas por sí solas tienen en la predicción de la conducta. De este modo, en la literatura aparecen numerosas investigaciones que han evaluado la validez predictiva de diferentes técnicas de priming. Por ejemplo, Fazio et al. (1995) encontraron

que las actitudes raciales activadas automáticamente podían predecir la calidad de la interacción con una persona de raza negra, de manera que los participantes en los que se había primado la negatividad durante la tarea de priming se comportaron de forma menos amistosa cuando interactuaron posteriormente con la persona estímulo. De forma similar, Dovidio et al. (1997) observaron la correspondencia entre las estimaciones actitudinales basadas en un procedimiento de priming y las conductas no verbales realizadas mientras que los participantes interactuaban con un entrevistador de raza negra o blanca. Los resultados mostraron que los participantes que mostraban mayor negatividad hacia las personas de raza negra durante la tarea de priming parpadeaban con más frecuencia y mantenían menor contacto ocular durante la interacción con el entrevistador de raza negra en comparación con el de raza blanca. En relación a otras conductas no verbales, Wilson et al. (2000) señalaron que una medida de priming se correlacionaba con el número de veces que los participantes de raza blanca tocaban la mano de un cómplice de raza negra mientras intercambiaban un bolígrafo que necesitaban compartir frecuentemente. Dijksterhuis et al. (2000) también utilizaron una técnica de priming, esta vez para evaluar la extensión con la que los individuos asociaban la categoría “ancianos” con “ser olvidadizos”, encontrando que esta medida predecía el grado con el que los participantes mostraron más fallos de memoria después de la activación de la categoría “ancianos”.

Por su parte, un reciente meta-análisis sobre la validez predictiva del IAT (Greenwald et al., 2009) ha encontrado una media de $r = .27$ en la validez predictiva para los juicios, decisiones, respuestas fisiológicas y conductas. En este meta-análisis, el 95% de las correlaciones variaron de $-.13$ a $.67$. Aunque son menos los estudios realizados con otras medidas implícitas, algunos ejemplos de los resultados obtenidos sobre su validez predictiva son los siguientes. Sekaquaptewa et al. (2003), utilizando el sesgo lingüístico intergrupar, observaron que la tendencia a realizar una explicación estereotípica de una conducta consistente con las expectativas hacia la categoría social (observar a un afroamericano pidiendo dinero) predecía la calidad de la interacción social posterior. Utilizando la tarea de completar palabras como medida implícita del prejuicio racial hacia los asiáticos, Son Hing et al. (2002) encontraron que los participantes clasificados como racistas aversivos (baja puntuación en una medida explícita pero alta puntuación en una

medida implícita) exhibieron más sentimientos negativos y menos conducta discriminatoria después de haberles dado a conocer esta incongruencia de respuestas, en comparación con los participantes que habían puntuado bajo en ambas medidas. Dada la importancia que supone que las medidas implícitas puedan predecir la conducta, en el siguiente apartado se recogen las variables que parecen influir de manera específica en la validez predictiva de este tipo de medidas.

5.5.- Factores moderadores de la relación entre las medidas implícitas y la conducta

Debido a la importancia otorgada al papel que los procesos automáticos tienen en la determinación de la conducta (ej., Chaiken y Trope, 1999; Evans, 2008; Smith y DeCoster, 2000), y teniendo en cuenta que los resultados sobre la validez predictiva de las medidas implícitas no son del todo satisfactorios y muestran una amplia variación, resultaría fundamental conocer bajo qué condiciones pueden ser mejores este tipo de medidas para predecir el comportamiento de los individuos. Con la intención de ayudar a determinar la validez predictiva de las medidas implícitas, Frieze, Hofmann y Schmitt (2008) han realizado una clasificación de los moderadores que parecen influir en el procesamiento de la información de los individuos. Para ello, los autores se han basado en la revisión de la literatura pertinente y en la evidencia empírica aportada por los modelos de los procesos duales. Estos modelos asumen que diferentes tipos de procesos contribuyen en la determinación de la conducta humana. Aunque son muchas las aportaciones realizadas para distinguir entre estos procesos, los autores se basan en la división propuesta por Shiffrin y Schneider (1977) sobre procesos automáticos y controlados.

El sistema de clasificación propuesto por Frieze y colaboradores (2008) se desarrolla a partir de dos dimensiones. La primera de ellas distingue los moderadores en función de su influencia en la oportunidad para el control, la motivación para el control o la dependencia de los procesos automáticos o controlados sin ningún cambio en la oportunidad y la motivación. La segunda dimensión clasifica los moderadores en función de su pertenencia a la disposición de la persona que actúa, la situación en la que la conducta tiene lugar o la

conducta en sí misma. De forma general, una mayor validez predictiva de las medidas implícitas se asocia con las condiciones que fomentan el impacto de los procesos automáticos en la determinación de la conducta. A continuación se presenta el sistema de clasificación de los moderadores propuesto por Frieze et al. (2008), el cual también queda recogido en el Cuadro 1.

1. Moderadores relacionados con la oportunidad de control

La oportunidad de control es una precondition necesaria para el procesamiento controlado (Chaiken y Trope, 1999; Smith y DeCoster, 2000). Por lo tanto, las medidas implícitas deberían ser mejores en la predicción de la conducta en individuos que disposicional o situacionalmente no tienen los recursos para realizar un procesamiento controlado en comparación con aquellos que tienen estos recursos disponibles. Además, las medidas implícitas deberían ser mejores en la predicción de conductas que son difíciles de controlar en comparación con aquellas que son fácilmente controlables.

1.1. Moderadores disposicionales relacionados con la oportunidad de control

a) Capacidad de la memoria de trabajo: cuanto mayor es la capacidad de la memoria de trabajo, mejor es la habilidad para mantener información relevante activa en ella y mejor la habilidad para proteger esta información de cualquier distracción externa o interna (como la derivada de los impulsos activados automáticamente; ej., Barrett, Tugade y Engle, 2004). Se puede esperar que las personas con alta capacidad de la memoria de trabajo sean mejores en eliminar las influencias automáticas en comparación con los individuos con baja capacidad. De esta forma, una baja capacidad de la memoria de trabajo debería proporcionar una mayor validez predictiva de las medidas implícitas.

DETERMINANTES DE MODERACIÓN⁵			
MODO DE FUNCIONAMIENTO	Oportunidad para el control	Motivación para el control	Confianza en los procesos
Disposicional	• Baja capacidad de la memoria de trabajo • Bajo rasgo de auto-control • Alto rasgo de impulsividad • Bajo control sobre la conducta no verbal	• Poca motivación para ser una persona igualitaria • Poca necesidad de cognición • Poca motivación para controlar las reacciones prejuiciosas	• Alta preferencia por la intuición • Foco de promoción crónico
Situacional	• Baja capacidad cognitiva • Poco tiempo para el procesamiento • Pocos recursos auto-regulatorios • Saliencia de la mortalidad • Consumo de alcohol	• Estados de necesidad hedónica • Menor control social	• Foco afectivo • Ánimo positivo • Foco de promoción situacional • Afectación de la validez del resultado por la activación del constructo • Afectación de la ejecución de la conducta por la activación del constructo • Inseguridad
Conductual	• Baja controlabilidad de la conducta		• Alta habitualidad

Cuadro 1. Clasificación del sistema de moderadores que incrementan la validez predictiva de las medidas implícitas sobre la conducta (adaptado de Friese et al., 2008).

b) Rasgo de auto-control: el autocontrol es la habilidad para eliminar o cambiar las respuestas internas, así como de controlar tendencias conductuales indeseables. Se asume que las personas con poco auto-control siguen más sus impulsos y tienen mayor dificultad para alcanzar las metas personales (ej., Gailliot y Baumeister, 2007). Por lo tanto, las medidas implícitas deberían predecir mejor la conducta en individuos que posean un rasgo de auto-control bajo.

⁵ Se indica la forma en que el moderador se ha de presentar para que aumente la validez predictiva de las medidas implícitas.

c) Rasgo de impulsividad: la alta impulsividad se asocia con ausencia de planificación, toma espontánea de decisiones y actuación sin pensar previamente (Eysenck y Eysenck, 1977). De este modo, las medidas implícitas deberían predecir mejor la conducta en individuos con un alto rasgo de impulsividad en comparación con las personas que posean un bajo rasgo de impulsividad.

d) Control sobre la conducta no verbal: las conductas no verbales, como las expresiones faciales o las posturas corporales, son generalmente más difíciles de controlar que las conductas verbales, incluso cuando el control sobre las conductas no verbales es posible (DePaulo, 1992). Mientras que algunas personas son prácticamente inconscientes de su lenguaje corporal y no tienen la habilidad para corregirlo, otras personas son conscientes de éste y tratan de controlar dichas señales (Dasgupta y Rivera, 2006). Consecuentemente, las medidas implícitas deberían predecir mejor las conductas no verbales en individuos con bajo control sobre estas conductas en comparación con quienes realizan un buen control sobre las mismas.

1.2. Moderadores situacionales relacionados con la oportunidad de control

a) Capacidad cognitiva: la reducción temporal de la capacidad cognitiva disminuye la influencia de los procesos controlados en las evaluaciones y conductas mientras que aumenta la influencia de procesos automáticos que son menos susceptibles a la limitación de esta capacidad (ej., Baddeley, 1996). De este modo, las medidas implícitas deberían predecir mejor la conducta cuando la capacidad cognitiva está reducida.

b) Tiempo de procesamiento: la presión de tiempo da lugar a que las personas consideren menos información, haciendo que confíen más en los estereotipos, utilicen estrategias de decisión más simples y hagan un mayor uso de claves fácilmente disponibles para llevar a cabo evaluaciones, decisiones y conductas, en comparación con las situaciones donde no existe esta limitación (ej., Dijkster y Koomen, 1996). Así, las restricciones en el tiempo de procesamiento reducen la oportunidad para realizar un

procesamiento controlado. Por lo tanto, las medidas implícitas deberían predecir mejor las conductas que ocurren en situaciones donde el tiempo de procesamiento está restringido.

c) Recursos auto-regulatorios: las medidas implícitas deberían predecir mejor la conducta en los individuos que han consumido los recursos de auto-regulación en comparación a cuando esos recursos son abundantes. Esta conclusión se desprende de que la habilidad de auto-control depende de un recurso limitado (ej., Muraven y Baumeister, 2000). El esfuerzo requerido para el auto-control consume energía y da lugar a una mayor influencia de las tendencias impulsivas en la conducta posterior, dado que el auto-control activo afecta a los procesos controlados y por tanto a la oportunidad para controlar, pero no afecta a los procesos automáticos (ej., Govorun y Payne, 2006).

d) Saliencia de la mortalidad: la investigación sobre la teoría del control del terror ha mostrado que los individuos que se confrontan con su propia mortalidad inicialmente suprimen sus pensamientos sobre la muerte o redirigen su atención hacia otros temas (ej., Greenberg, Pyszczynski, Solomon, Simon y Breus, 1994). El esfuerzo en estos procesos controlados requiere recursos auto-regulatorios (Gailliot, Schmeichel y Baumeister, 2006), dando lugar a un mayor impacto de las tendencias impulsivas en la regulación de la conducta. De este modo, las medidas implícitas deberían predecir mejor la conducta en los individuos que recientemente han pensado en su propia muerte, es decir, cuando la mortalidad se ha hecho saliente, en comparación con los individuos que han pensado en otros temas.

e) Consumo de alcohol: el consumo de alcohol daña funciones ejecutivas como la atención, el procesamiento, el razonamiento abstracto, la auto-observación y las habilidades de la memoria de trabajo (ej., Hull y Slone, 2004). Este consumo influye principalmente en el procesamiento de la información controlado (Fillmore, Vogel-Sprott y Gavrilescu, 1999). En consecuencia, las medidas implícitas deberían predecir mejor la conducta en individuos que hayan consumido alcohol en comparación con aquellos que no hayan realizado este consumo.

1.3. Moderadores conductuales relacionados con la oportunidad de control

a) Controlabilidad de la conducta: con frecuencia, las conductas no verbales se realizan sin tener consciencia de ellas, siendo generalmente menos controladas que las conductas verbales (ej., Harper, 1985). Se asume que este tipo de conductas está más fuertemente influenciado por los procesos automáticos que las conductas verbales (Dovidio et al., 1997). De este modo, las medidas implícitas deberían predecir mejor las conductas no verbales que las conductas verbales.

2. Moderadores relacionados con la motivación de control

Una motivación más fuerte para controlar el efecto de las medidas implícitas debería dar lugar a un mayor impacto de los procesos controlados sobre la conducta (Chaiken y Trope, 1999; Smith y DeCoster, 2000). Por lo tanto, las medidas implícitas deberían predecir mejor la conducta de los individuos que están disposicional o situacionalmente poco motivados para controlar su conducta.

2.1. Moderadores disposicionales relacionados con la motivación para el control

a) Motivación para ser una persona igualitaria: esta motivación define el grado con el que las personas apoyan normas no tradicionales sobre las relaciones intergrupales. Por lo tanto, las medidas implícitas deberían predecir mejor la conducta de los individuos que muestren una menor motivación para ser igualitarios.

b) Necesidad de cognición: se define como la motivación disposicional para realizar y disfrutar de un procesamiento cognitivo (Cacioppo, Petty, Feinstein y Jarvis, 1996). Cuanto mayor es la información que se procesa cuidadosamente, menor debería ser el peso de los procesos automáticos en la determinación de la conducta. Las personas con una menor necesidad de cognición se ocuparían de un menor procesamiento de la información y confiarían más en sus asociaciones activadas automáticamente para realizar

una conducta. Por lo tanto, las medidas implícitas deberían predecir mejor la conducta en individuos con una baja necesidad de cognición.

c) Motivación para controlar las reacciones prejuiciosas: se define como la motivación para evitar evaluaciones y conductas prejuiciosas (Dunton y Fazio, 1997). Tal y como se desprende de las aportaciones de Devine (Devine, 1989; Plant y Devine, 1998, 2009) revisadas anteriormente, las medidas implícitas deberían predecir mejor la conducta de las personas que presenten una menor motivación para controlar sus reacciones prejuiciosas en comparación con quienes dispongan de una mayor motivación.

2.2. Moderadores situacionales relacionados con la motivación para el control

a) Estados de necesidad hedónica: a veces, las personas experimentamos situaciones tentativas que pueden comprometer fuertemente nuestra motivación para deliberar antes de llevar a cabo una conducta. De este modo, las medidas implícitas deberían predecir mejor la conducta en situaciones donde las decisiones conductuales se toman para satisfacer el estado de necesidad hedónico actual.

b) Control social: cuanto mayor es el control social en una situación concreta, mayor es la motivación del individuo para controlar cuidadosamente la conducta que debería realizar. De manera consecuente, las medidas implícitas deberían predecir mejor la conducta de los individuos que se encuentran en una situación donde el control social es menor.

3. Moderadores relacionados con las diferencias en la confianza en el proceso

Anteriormente se ha señalado que las diferencias en la oportunidad y motivación para el control influyen en la dependencia de los procesos automáticos o controlados. Es decir, los efectos de todos los moderadores señalados podrían darse por las diferencias en la oportunidad o la motivación para el control. Sin embargo, otros factores pueden dar lugar directamente a confiar más en los procesos automáticos o controlados sin depender de la

variación en la oportunidad o en la motivación para el control (Smith y DeCoster, 2000). Por lo tanto, una mayor confianza en los procesos automáticos debería dar lugar a una mayor validez predictiva de las medidas implícitas.

3.1. Moderadores disposicionales relacionados con la confianza en el proceso

a) Preferencia por la intuición: describe la tendencia disposicional a confiar en reacciones afectivas internas para la toma de decisiones (ej., Epstein, Pacini, Denes-Raj y Heier, 1996). Dado que se asume que las medidas implícitas pueden dar cuenta de las asociaciones afectivas (ej., Gawronski y Bodenhausen, 2006; Hofmann et al., 2005), éstas deberían predecir mejor la conducta en individuos que muestren una mayor preferencia por la intuición.

b) Focos regulatorios crónicos: la teoría del foco regulatorio (Higgins, 1997) sugiere una distinción entre los ideales y las obligaciones, donde ambos darían lugar a sistemas auto-regulatorios diferentes. Aunque ambos sistemas están presentes en todos los individuos, un sistema puede ser más accesible que otro, mostrando así cada sistema una mayor accesibilidad crónica o situacional. Ambos sistemas se asocian con estrategias de procesamiento de la información diferentes. Un foco de promoción fomenta un procesamiento de la información de menor orden y enfatiza la confianza en claves internas como las respuestas afectivas. Por el contrario, un foco de prevención fomenta un procesamiento controlado de la información y enfatiza la confianza en claves externas. Se espera, por tanto, que las medidas implícitas deben predecir mejor la conducta de los individuos con un foco de promoción crónico que en aquellos con un foco de prevención crónico.

3.2. Moderadores situacionales relacionados con la confianza en el proceso

a) Foco afectivo/cognitivo: cuando las personas se focalizan en sus reacciones afectivas hacia los objetos, los procesos automáticos influyen más en la determinación de la conducta (ej., Shiv y Fedorikhin, 1999). Se asume que las medidas implícitas pueden

evaluar las reacciones afectivas automáticas (ej., Gawronski y Bodenhausen, 2006; Hofmann et al., 2005). Consecuentemente, las medidas implícitas deberían predecir mejor la conducta que se focaliza en aspectos afectivos en comparación con la conducta focalizada en aspectos cognitivos.

b) Estado de ánimo: las personas podemos diferir en nuestros estados de ánimo. Los individuos con un estado de ánimo positivo realizan un procesamiento de la información más superficial que los individuos con un estado de ánimo negativo. Concretamente, el primer grupo de personas utilizan más estructuras generales de conocimiento como los heurísticos y estereotipos (ej., Bless y Schwarz, 1999). De este modo, las medidas implícitas deberían predecir mejor la conducta en los individuos con un estado de ánimo positivo.

c) Focos regulatorios situacionales: como en el caso de los focos regulatorios crónicos, un foco de promoción inducido situacionalmente da lugar a que las personas realicen un procesamiento de menor orden y que confíen más en claves internas como las respuestas afectivas. Por lo tanto, las medidas implícitas deberían predecir mejor la conducta en aquellos individuos con un foco de promoción situacional.

d) Afectación de la validez del resultado obtenido por la activación del constructo: la activación de ciertas estructuras en la red asociativa da lugar a una mayor accesibilidad de estas estructuras sin requerir la consciencia. Esta mayor accesibilidad puede influir en el procesamiento de la información, de manera que los constructos relacionados serán más fácilmente capturados por las medidas implícitas (Strack y Deutsch, 2004).

e) Afectación de la ejecución de la conducta por la activación del constructo: la activación de un constructo también puede afectar directamente a la realización de una conducta (ej., Moskowitz et al., 2004). Se sugiere que los individuos confiarán con mayor probabilidad en sus asociaciones automáticas sobre un constructo si éste ha sido activado antes de la ejecución conductual. Consecuentemente, las medidas implícitas deberían

predecir mejor las conductas relacionadas con el constructo si éste se ha activado previamente.

f) Inseguridad: cuando las personas deben tomar una decisión pero muestran dificultad para decidirse tras el pensamiento reflexivo sobre los argumentos disponibles, puede que recurran a sus disposiciones implícitas en mayor medida que aquellas que ya han decidido. La investigación sugiere que las asociaciones automáticas pueden afectar el procesamiento de la información de manera que las decisiones futuras se ajustarían a esas asociaciones automáticas (Gawronski, Geschke y Banse, 2003). De este modo, las medidas implícitas deberían predecir mejor la conducta en los individuos que son inseguros en comparación con aquellos que son decididos.

3.3. Moderadores conductuales relacionados con la confianza en el proceso

a) Habitualidad: cuanto más habitual es una conducta, mayor tendencia a ser más automática y menos controlada (ej., Aarts y Dijksterhuis, 2000; Logan, 1988). De ese modo, las personas necesitan ejercer menos esfuerzo en la regulación conductual de comportamientos habituales y confían más en los procedimientos automatizados. Por lo tanto, las medidas implícitas deberían predecir mejor la conducta habitual que aquella que requiere esfuerzo para ser regulada.

6.- LAS MEDIDAS IMPLÍCITAS EN LOS ESTUDIOS SOBRE DISCRIMINACIÓN DE GÉNERO

A continuación se describen diferentes estudios que han puesto de manifiesto la automaticidad de las categorías y de los estereotipos de género, así como el efecto de dicha activación inconsciente, mediante el uso de diversas medidas implícitas y distintos procedimientos experimentales. Así se manifiesta en los estudios que han utilizado el IAT, el cual ha mostrado ser una medida efectiva para revelar las actitudes implícitas en relación con el género (Carpenter, 2001; Greenwald y Nosek, 2001; Steffens y Plewe, 2001). Por

ejemplo, en el estudio de Carpenter (2001) se presentaron diferentes etiquetas para caracterizar a cada género (ej., hombre-mujer, padre-madre, jefe-jefa). En general, se observó que las mujeres eran mejor valoradas que los hombres, y que éstas mostraban un mayor favoritismo endogrupal en comparación con el grupo de hombres. Por el contrario, el favoritismo endogrupal de los hombres era más débil, y mostraban una menor consistencia en la valencia de sus actitudes de género. En el estudio de Gawronski, Ehrenberg, Banse, Zukova y Klauer (2003) también se utiliza el IAT, esta vez para conocer la asociación de conceptos con la categoría género. Concretamente, en este estudio se pretendía medir la fuerza de la asociación entre el concepto género y los atributos “carrera” y “hogar”. Para ello, se basaron en un paradigma denominado *¿quién dijo qué?* para medir el rendimiento de la memoria. Los resultados mostraron que cuando los participantes no eran capaces de recuperar información suficiente de su memoria, aquellos que mostraban asociaciones estereotípicas más fuertes asignaban declaraciones sesgadas de manera consistente con los estereotipos.

Utilizando otro tipo de medidas implícitas, diferentes estudios habían señalado previamente la capacidad de activación automática de los estereotipos de género y de sus efectos (ej., Banaji et al., 1993; Blair y Banaji, 1996; Kawakami y Dovidio, 2001). Por ejemplo, en el estudio de Banaji et al. (1993), se utilizó la tarea de frases desordenadas para primar información estereotípica relacionada con la dependencia o con la agresividad. Posteriormente, los participantes realizaron una tarea en la que evaluaron a un personaje femenino o masculino, quienes realizaban el mismo tipo de conductas. Los resultados de este estudio mostraron que los participantes que habían sido primados con el estereotipo de dependencia evaluaban al personaje femenino como más dependiente que el personaje masculino. El patrón contrario se observó cuando los participantes habían sido primados con el estereotipo de agresividad, de manera que el personaje masculino fue evaluado como más agresivo que el femenino. Con este estudio, los autores demostraron que los estereotipos de género eran también implícitos, pues se observó que la categoría social del estímulo (personaje masculino o femenino) determinaba el uso de la información estereotípica que había sido primada (dependencia o agresividad). Un estudio posterior, realizado por Blair y Banaji (1996), consistió en primar contenidos asociados con los

estereotipos de género (ej., rasgos, objetos, roles), presentando a continuación nombres personales de mujeres y hombres que los participantes debían clasificar como nombres femeninos o masculinos. Utilizando un SOA de 350 ms, los resultados de este estudio mostraron que los participantes fueron más rápidos en clasificar los nombres como masculinos o femeninos cuando estos eran precedidos por un prime estereotípico consistente con el género del nombre propio presentado, en comparación con la presentación de primes que consistían en estereotipos del género contrario.

Estudios más recientes han seguido comprobando la automaticidad de la activación de los estereotipos de género incluso utilizando primes subliminales, y analizando además los efectos conductuales de dicha activación. Por ejemplo, el estudio de Montes-Berges (2002, 2009) permitió conocer el efecto de la presentación subliminal de las categorías de género sobre el rendimiento en tareas y sobre la expresión de favoritismo endogrupal y discriminación exogrupal. El procedimiento de este estudio fue el siguiente. En primer lugar se dividió a los participantes a partir de las siguientes variables: el género (hombre, mujer), la exposición a las categorías de género (priming, no priming) y la situación en la que se realizaban las tareas (competición, cooperación), dando lugar a 8 grupos experimentales. La tarea de priming consistió en la presentación subliminal de la palabra “mujer” u “hombre” durante 15 ms, seguida de una máscara que permanecía 7 ms (“XQFBZRMQWGBX”), presentándose a continuación un sustantivo estereotípico (target) perteneciente a los grupos de género, con valencia positiva o negativa. El target utilizado permanecía en la pantalla durante 1995 ms. La tarea de los participantes consistía en responder si los sustantivos estereotípicos eran positivos o negativos, es decir, a su valencia, con una de las dos teclas designadas para este fin. En una tarea posterior, los participantes leían una serie de artículos con diferente contenido según la división de los grupos con respecto a la situación competición-cooperación. De este modo, para el grupo de la situación de competición los temas de los artículos hacían saliente al género, mientras que para el grupo de cooperación los temas eran neutros. Una vez realizada la lectura de textos, y bajo la excusa de un estudio diferente, los participantes llevaban a cabo una tarea verbal (proporcionar sinónimos) y una tarea matemática (operaciones aritméticas) como un estudio independiente. Se eligieron este tipo de tareas porque, según los estereotipos de

género tradicionales, se esperaba un rendimiento diferente en ellas en función del grupo de género al que se pertenece, mientras que la evidencia ha puesto de manifiesto repetidamente que no existen diferencias de género en su realización (Hyde, Fennema y Lamon, 1990; Hyde y Linn, 1988). Las instrucciones dadas a los grupos de competición-cooperación fueron distintas con la intención de hacer saliente un contexto adecuado (competitivo o no competitivo). Por último, los participantes completaron dos cuestionarios en los que debían asignar emociones y sentimientos positivos y negativos al grupo de mujeres y al grupo de hombres.

Los resultados de estos estudios fueron los siguientes. En primer lugar, con respecto a la tarea de priming, los participantes mostraron tiempos de reacción menores cuando, tras la presentación del prime, debían responder a un estereotipo congruente con la categoría a la que habían sido expuestos. De este modo, se puede concluir que la presentación subliminal de las categorías de género activó a los estereotipos asociados con ellas, haciéndolos más accesibles. En segundo lugar, la presentación de los primes provocó que el rendimiento en la tarea verbal y matemática estuviera modulado por el género, de manera que las mujeres obtuvieron mayores puntuaciones en la tarea verbal y los hombres en la tarea matemática, siendo estos resultados consistentes con los estereotipos de género tradicionales. En tercer lugar, los resultados reflejaron que los grupos que habían realizado la tarea de priming, expresaban un mayor favoritismo endogrupal y discriminación expogrupal en comparación con los grupos que no habían realizado esta tarea. Concretamente, se observó una mayor asignación de sentimientos y rasgos positivos al endogrupo, así como una mayor atribución de emociones al exogrupo. Además, en la situación de competición se acentuaba más este fenómeno, tanto en los grupos que habían realizado la tarea de priming como en quienes no la habían realizado. Con respecto a los grupos de género, y en consonancia con el estudio de Carpenter (2001) comentado anteriormente, los resultados mostraron que las mujeres favorecían al endogrupo en mayor medida que los hombres. Además, se observó que los hombres mostraron mayor discriminación exogrupal que las mujeres.

Haciendo también uso del procedimiento de priming subliminal, de Lemus, Moya, Bukowsky y Lupiáñez (2008) realizaron un estudio para explorar la automaticidad de la

asignación diferencial de las dimensiones atributivas de sociabilidad y competencia a los grupos de género, relacionadas con la asignación del poder. La literatura previa señala una mayor tendencia a atribuir a las personas poderosas estereotipos positivos de competencia y estereotipos negativos de sociabilidad, mientras que a las personas no poderosas se les suele asignar los estereotipos de baja competencia y alta sociabilidad (ej., Fiske, 1993). Además, también se observa que el poder se atribuye en mayor medida a los hombres que a las mujeres (ej., López-Zafra, 1999). En este estudio, los primes utilizados fueron fotografías de hombres y mujeres, que permanecían en la pantalla durante 28 ms, y los targets consistían en diferentes rasgos asociados con la sociabilidad y la competencia, que los participantes debían categorizar como positivos o negativos. Los resultados mostraron un efecto de facilitación de forma consistente con los estereotipos de género, de manera que los participantes fueron más rápidos en responder a palabras asociadas con la sociabilidad cuando éstas eran precedidas por primes pertenecientes a la categoría “mujer”, mientras que mostraron una mayor rapidez al responder a las palabras relacionadas con la dimensión de competencia cuando éstas eran precedidas por la categoría “hombre”. Con ello se demuestra que estas dimensiones son activadas de forma automática en relación a los grupos de género, de un modo congruente con los estereotipos de género y su relación con la asignación del poder.

Por su parte, los estudios de Irmén (2006) aportan un mayor conocimiento sobre el estatus de los subgrupos de género en la categorización social. En sus experimentos se demuestra que los subgrupos de género pueden ser activados y aplicados de forma automática, al igual que las categorías globales de género. En el primer experimento, se utilizó un procedimiento de priming subliminal para primar en sus participantes el subgrupo “mujer trabajadora”, mientras que en el segundo experimento se activó además la categoría global “mujer”. En ambos experimentos se realizó una presentación parafoveal del estímulo prime, el cual permanecía en la pantalla durante 80 ms. A partir de una tarea de evaluación sobre un personaje femenino que se realizaba en un momento posterior del estudio, los resultados mostraron que las evaluaciones diferían significativamente en función de si se había activado la categoría global o el subgrupo. De este modo, cuando se primaba el subgrupo “mujer trabajadora” las evaluaciones mostraban estimaciones mayores de las

características específicas de este subgrupo, y estimaciones menores de características típicas de la categoría global “mujer”.

Otros estudios han tratado de determinar las condiciones bajo las cuales los estereotipos de género serían aplicados una vez que han sido activados. Por ejemplo, el estudio realizado por Kawakami, Spears y Dovidio (2002) examinó si las personas con alto y bajo sexismo diferían en la aplicación de los estereotipos, y si dicha aplicación dependía de características del contexto. Concretamente, los participantes realizaron en primer lugar una tarea de atribución, a partir de la cual debían explicar de forma estereotípica o contra-estereotípica un conjunto de situaciones relevantes asociadas con el género. Posteriormente, los participantes realizaron una tarea de evaluación de personas, aparentemente no relacionada con la anterior, en la que se les pidió que evaluaran a dos mujeres que actuaban de forma ambigua en un sentido estereotípico o contra-estereotípico. Los resultados mostraron que sólo en las personas con mayor nivel de sexismo se acentuó la aplicación de estereotipos en la evaluación del personaje femenino que se mostraba de modo estereotípico (ej., no asertivo) cuando existía la posibilidad de expresarlos abiertamente y sin consecuencias negativas para otras personas.

En resumen, utilizando diferentes medidas implícitas, se evidencia la automaticidad de los estereotipos de género tras la exposición a las categorías o a conceptos relacionados. Además, su activación se manifiesta en el uso que de ellos se realiza en tareas posteriores. Diferentes investigaciones han demostrado que tales efectos pueden producirse incluso cuando las personas son expuestas a las categorías de forma subliminal (ej., Blair y Banaji, 1996; de Lemus et al., 2008; Irmen, 2006; Montes-Berges, 2002, 2009). El efecto de esta activación se refleja además sobre el rendimiento en tareas y la expresión de la discriminación (Montes-Berges, 2002, 2009).

Tras la revisión de los estudios de priming sobre discriminación de género podemos concluir que la mera exposición subliminal a conceptos relacionados con el género conlleva la activación automática de diferentes rasgos asociados a mujeres y hombres. Aunque esta conclusión resulta obvia tras la constatación de la automaticidad con la que se

activan los estereotipos de otros grupos sociales, no por ello se deben olvidar las importantes consecuencias que de ella se derivan con respecto a las atribuciones realizadas tras la categorización de una persona como mujer o como hombre, cuyo efecto contribuye a la persistencia de la discriminación de género.

7.- CONCLUSIONES

En este capítulo se han revisado las medidas explícitas e implícitas de la actitud, enfatizando las aportaciones de estas últimas en el estudio de la discriminación y el prejuicio. La capacidad de las medidas implícitas para informar sobre los procesos automáticos permite conocer con mayor exactitud la tendencia interna de los individuos, reduciendo así las limitaciones que presentan las medidas explícitas. Dentro de las medidas implícitas, se ha profundizado en la técnica del priming, la cual presenta la ventaja de poder utilizar primes subliminales y de modificar el procedimiento utilizado para valorar distintos tipos de respuestas (i. e., relaciones semánticas o afectivas). Los efectos de esta técnica sobre la conducta parecen producirse por una afectación previa de diferentes sistemas (perceptivo, evaluativo, motivacional y emocional). Así, la evidencia empírica refleja claramente la automaticidad de la activación de los estereotipos ante la presentación, incluso bajo el umbral de consciencia, de diferentes conceptos asociados con las categorías sociales de interés, así como la posterior aplicación del contenido activado. No obstante, también es posible identificar diferentes factores bajo los cuales se puede controlar el efecto de dicha activación, e incluso llegar a inhibir la activación automática.

Dado el interés de la Psicología Social sobre la predicción de la conducta a partir de las actitudes de los individuos, se ha revisado la evidencia teórica y empírica más actual con respecto a la contribución de las actitudes explícitas e implícitas en conjunto como predictoras de la conducta, así como de la contribución aislada de las actitudes implícitas en este ámbito. Son muchos los factores que pueden incidir en la observada falta de correspondencia directa entre las actitudes manifestadas (explícitas o implícitas) y la

conducta expresada por el individuo, por lo que se han señalado las variables que moderan la relación entre ambas.

Finalmente, se han recogido varias investigaciones que han utilizado medidas implícitas para el estudio de la discriminación de género, reflejando conclusiones similares a las obtenidas a partir del estudio de otras categorías sociales. De este modo, incluso de manera subliminal, se comprueba la activación automática de los estereotipos de género y los efectos de dicha activación sobre el comportamiento posterior tanto en mujeres como en hombres. No obstante, hasta donde se conoce, aún no se han realizado estudios que comprueben los efectos de la automaticidad de los estereotipos de género sobre la dominancia social, variable que, tal y como se expuso en el capítulo anterior, es de gran interés para el conocimiento de los factores que mantienen las jerarquías grupales (ej., la existente entre los grupos de género). Este constituye uno de los objetivos principales de la parte empírica de este trabajo, la cual se presenta a continuación.

CAPÍTULO III

Primer estudio: análisis de los estereotipos de género actuales

1.- INTRODUCCIÓN

Existe un amplio acuerdo en considerar a los estereotipos en general como el aspecto cognitivo del prejuicio (Dovidio et al., 1986). Los estereotipos influyen en el procesamiento de la información sobre los grupos sociales (Dovidio et al., 1986), así como sobre nuestro comportamiento y el de los demás (ej., Heilman, 2001; Steele, 1997). Centrándonos en los estereotipos de género, estos son uno de los tipos de creencias, que junto con la identidad e ideología de género, subyacen a las conductas discriminatorias basadas en la categorización de una persona como mujer u hombre. Por estereotipos de género se entiende el conjunto estructurado de creencias compartidas dentro de una cultura o grupo acerca de los atributos o características que posee cada género (Moya, 2003). Según la teoría del rol social (Eagly, 1987; Eagly et al., 2000; Eagly et al., 2004), las creencias estereotípicas sobre los grupos de género surgen porque al observar que cada grupo realiza roles sociales diferentes se infiere la existencia de disposiciones internas distintas. Estas creencias, el proceso de socialización y los procesos individuales favorecen la aparición de comportamientos diferenciados entre mujeres y hombres, y en consecuencia el mantenimiento de estos estereotipos.

El contenido de los estereotipos de género es multifacético, si bien su estudio se realiza principalmente a partir de los rasgos de personalidad, en los que se distinguen las dimensiones fundamentales de instrumentalidad y expresividad (ej., Bem, 1974; López-Sáez y Morales, 1995; Spence et al., 1974) o de agente y comunalidad (ej., Eagly, 1987; Glick y Fiske, 2001a). Generalmente, tanto la hetero-percepción¹ como auto-percepción de estos rasgos coincide con que los atributos considerados instrumentales o agentes (ej., independiente, asertivo, autoeficaz, orientado al logro) se asocian más a los hombres, mientras que los atributos expresivos o comunales (ej., cariñosa, afectuosa, amable, orientada a los demás) se asocian más a las mujeres.

¹ Por hetero-percepción se entiende la percepción que una persona realiza sobre otras, en contraposición a la auto-percepción, que se corresponde con la percepción que la persona realiza de sí misma.

Los estereotipos de género contienen un carácter tanto descriptivo (describen cómo son los grupos de género) como prescriptivo (indican cómo deben ser estos grupos), este último en mayor medida que otros grupos sociales (ej., Burges y Borgida, 1999; Eagly, 1987; Fiske y Stevens, 1993). Las normas prescriptivas sobre los grupos de género producen severas consecuencias sobre su aceptación y posible cambio (ej., López-Sáez y Lisbona, 2009). Así, la diferenciación estereotípica de hombres y mujeres conlleva importantes consecuencias para el mantenimiento del sistema basado en el género (Jackman, 1994). Por un lado, se favorece la naturalización de las diferencias, tratando a cada grupo como si realmente fuera más apropiado que ocupe los roles prescritos por la sociedad (Hoffman y Hurst, 1990; Jost y Hamilton, 2005). Por otro lado, el carácter aparentemente favorable del estereotipo femenino y la valoración positiva que la sociedad realiza de algunos roles asociados con las mujeres (ej., cuidar de la familia), dificulta que éstas rechacen dicho sistema. Por lo tanto, dada la importancia de los estereotipos de género en los procesos discriminatorios, resulta esencial saber si el contenido de estos estereotipos permanece estable o si se ha producido algún cambio. Con este estudio, pretendemos conocer los estereotipos de género que se mantienen vigentes en la actualidad.

Aunque el contenido de los estereotipos de género se encuentra ampliamente compartido por diferentes culturas (ej., Williams y Best, 1990), y a pesar de que su carácter prescriptivo favorece el mantenimiento de los mismos, diferentes investigaciones han analizado la dinámica de estos estereotipos observando su evolución en diferentes momentos temporales, así como la influencia de diferentes características sociales y culturales en su estabilidad (ej., Castillo-Mayén y Montes-Berges, 2007a; Diekman y Eagly, 2000; Diekman et al., 2005; López-Sáez et al., 2008; López-Zafra et al., 2008; Montes-Berges, 2002; Moya y Pérez, 1990; Spence y Buckner, 2000). Según la teoría del rol social (Eagly, 1987; Eagly et al., 2000; Eagly et al., 2004), se espera que un cambio en los roles sociales se traduzca en un cambio en los estereotipos asignados a mujeres y hombres. La mayoría de estudios realizados en este ámbito confirman, al menos parcialmente, los postulados de esta teoría, poniendo de manifiesto una mayor dinámica en el estereotipo femenino (ej., Diekman y Eagly, 2000; García-Retamero et al., 2009; López-Sáez et al., 2008). Este mayor cambio en los estereotipos asignados a las mujeres se

explica porque las mujeres han experimentado, a su vez, un mayor cambio en los roles sociales que ocupan en comparación con los hombres (Sczesny et al., 2008).

Los estudios que recientemente han analizado la influencia concreta de diferentes variables socioculturales y sociodemográficas (ej., Diekman y Eagly, 2000; Diekman et al., 2005; García-Retamero et al., 2009; López-Sáez y Lisbona, 2009; Wilde y Diekman, 2005), indican, por ejemplo, que el tamaño poblacional incide sobre la aplicación de los estereotipos tradicionales (García-Retamero et al., 2009), o que la edad, género y nivel educativo influyen sobre la vigencia de la dimensión prescriptiva de los estereotipos de género, pero no sobre la dimensión descriptiva (López-Sáez y Lisbona, 2009). Teniendo en cuenta los resultados de estas investigaciones, en las que se observa el efecto de distintas variables sobre la vigencia de los estereotipos de género, en este estudio nos proponemos identificar aquellos estereotipos que en la actualidad se asignan diferencialmente a los grupos de género y cuya percepción como vigentes no se debe al efecto de ninguna característica sociodemográfica. Como variables sociodemográficas se tuvieron en cuenta algunas de las utilizadas en otros estudios, concretamente el género de los participantes, su edad, estado civil, orientación política y religiosidad. De esta forma, este estudio nos permitirá conocer los estereotipos sobre los que actualmente existe un acuerdo en ser considerados como más característicos de uno u otro género, independientemente de las características sociodemográficas de los participantes.

El procedimiento habitual en la mayoría de estudios que analizan la estabilidad de los estereotipos de género consiste en presentar un listado de estereotipos que tradicionalmente se han considerado como característicos de uno u otro grupo de género. Este procedimiento puede impedir que se conozca si la evolución de estos estereotipos ha dado lugar a que en la actualidad se incluyan otras características no consideradas hasta ahora estereotípicas. Con la intención de identificar el surgimiento de nuevos estereotipos, en este estudio se utilizó un amplio listado de adjetivos que incluía tanto estereotipos de género tradicionales como otros estereotipos que comúnmente se asocian a hombres o mujeres aunque no suelen incluirse en las investigaciones (ej., *decididos* y *fanfarrones* para los hombres, o

solidarias y superficiales para las mujeres). La identificación de nuevos estereotipos permitiría enriquecer los resultados obtenidos hasta ahora en este ámbito.

Concretamente, con este estudio se pretenden conocer los estereotipos de género vigentes en la actualidad y la valencia asignada a los mismos. Para alcanzar estos objetivos se llevaron a cabo dos estudios independientes. En el primero de ellos, adaptando el procedimiento de un estudio previo (Castillo-Mayén y Montes-Berges, 2007a), se analizó la vigencia de los estereotipos (estudio 1a), teniendo en cuenta tanto el mantenimiento de su asignación diferencial como el efecto global de las variables sociodemográficas en la percepción de los estereotipos como característicos de uno u otro género. En el segundo estudio, se analizó si cada estereotipo se consideraba positivo, negativo o neutro (estudio 1b). Tomando en su conjunto los resultados obtenidos en ambos, se identificaron aquellos estereotipos de género que resultan vigentes en la actualidad, así como su valencia asignada. Ambos estudios (1a y 1b) se presentan a continuación.

2.- ESTUDIO 1a

Este estudio se llevó a cabo para identificar los estereotipos de género actuales, sin tener aún en cuenta su valencia. Para ello, en primer lugar, se elaboró una amplia escala de adjetivos que contenía tanto los estereotipos de género tradicionales procedentes de la literatura más relevante en este ámbito como otras características que también se suelen utilizar para describir a los grupos de género. De esta escala se realizaron dos versiones que se administraron conjuntamente y de forma contrabalanceada, una para indicar en qué medida tales estereotipos eran característicos de las mujeres y otra para indicar en qué medida estos eran característicos de los hombres. Con la intención de favorecer una respuesta sobre la visión de los grupos de género considerados globalmente, y para evitar los efectos de la deseabilidad social y las normas sociales, que incitarían a responder de una forma no estereotípica, se evaluó la asignación de cada adjetivo para los hombres y las mujeres en general según la sociedad actual. Tras comprobar el mantenimiento de la asignación diferencial de los diferentes estereotipos, se analizó el efecto global de las

características sociodemográficas sobre la consideración de cada estereotipo como más o menos característico de cada género. Finalmente, se señalaron los estereotipos de género actuales, es decir, aquellos que se continúan asignando diferencialmente y que se consideran igualmente característicos de cada género independientemente de aspectos como el género, estado civil u orientación política de los participantes.

2.1.- Objetivos e hipótesis

Los objetivos específicos de este primer estudio fueron, en primer lugar, comprobar la vigencia de los estereotipos de género tradicionales, y en segundo lugar, conocer si actualmente han surgido otros estereotipos de género. Un estereotipo de género se consideró vigente en nuestra sociedad si a) se asignó de forma diferencial a uno de los grupos de género, y b) no se encontró ningún efecto global de las variables de interés sobre la consideración de dicho estereotipo como más o menos característico de un grupo de género; es decir, el estereotipo se consideraba vigente si podíamos afirmar que éste se mantenía por igual en todas las personas independientemente de sus variables sociodemográficas, como el estado civil, la orientación política o la religiosidad.

De acuerdo con la teoría del rol social, se espera que los cambios producidos en los roles asociados con cada género se traduzca en un cambio en las características estereotípicas asignadas a hombres y mujeres. De esta forma, se espera que la mayor presencia actual de las mujeres en ámbitos considerados tradicionalmente masculinos (Eagly et al., 2004), dé lugar a una modificación en las características asociadas principalmente con este grupo de género. No obstante, el mantenimiento de la jerarquía basada en el género (ej., violencia contra las mujeres, propagación de información sexista, etc.) favorecerá el mantenimiento de algunos estereotipos de género tradicionales. Además, en consonancia con estudios previos, se espera que algunas características sociodemográficas influyan sobre la consideración de un estereotipo como más o menos característico de los grupos de género. Concretamente, las hipótesis exploratorias planteadas para este estudio fueron las siguientes:

Hipótesis 1: Algunos estereotipos de género tradicionales no se asignarían de forma diferencial a los grupos de género en la actualidad, considerándose no vigentes.

Hipótesis 2: Algunas variables sociodemográficas, como el género o la orientación política, producirían un efecto global en la consideración de algunos estereotipos como más característicos de hombres o mujeres. . De esta manera, si la estimación de un estereotipo como característico de un género concreto se debiera al efecto de alguna variable sociodemográfica, dicho estereotipo no se consideraría vigente porque no podría afirmarse que su estimación se mantuviera para todas las personas independientemente de estas variables.

Hipótesis 3: Aparecerían algunos estereotipos nuevos que se asignan diferencialmente a hombres y mujeres, y que se mantienen independientemente de las características sociodemográficas. Esto podría deberse bien a que la asignación tradicional de algunos estereotipos de género se invirtiera, de manera que en la actualidad se atribuyan al grupo de género opuesto, o bien a que algunas de las características utilizadas para definir a mujeres y hombres que aún no han sido analizadas muestren una asignación diferencial significativa. Estos estereotipos serían nuevos y vigentes en la actualidad.

2.2.- Método

Participantes

Un total de 164 participantes colaboraron de forma voluntaria y anónima, recibiendo a cambio una puntuación extra para la nota de prácticas de una asignatura de su titulación. La distribución de la muestra en cuanto al género fue equilibrada, de forma que 82 eran mujeres (50%) y 82 eran hombres (50%). La edad de los participantes oscilaba entre los 18 y 29 años ($M = 20.68$; $DT = 2.20$). Todas las personas que participaron en este estudio eran estudiantes de diferentes titulaciones de la Universidad de Jaén, correspondientes a las Facultades de Ciencias Sociales y Jurídicas (35.3%) y Humanidades y Ciencias de la

Educación (8.5%), así como a las Escuelas de Ciencias de la Salud (11%), Trabajo Social (0.6%) y Politécnica Superior (4.9%). Dadas las características de los objetivos de este estudio, ningún estudiante de la titulación de Psicología participó en él, pues su formación podría sesgar sus respuestas. Con respecto a otros datos sociodemográficos de interés, la muestra se distribuía de la siguiente forma: en relación a su orientación sexual, el 96.9% indicaron una orientación heterosexual, el 2.5% homosexual y el 0.6% bisexual. En cuanto al estado civil, la mayoría de los participantes eran solteros (53.7%) o solteros con pareja (44.5%), mientras que el resto convivían con su pareja (1.2%) o estaban casados (0.6%). En relación a la orientación política, un 33.5% de los participantes manifestaron una orientación de izquierda, un 13.4% de centro y un 17.1% de derecha, mientras que un 36% manifestaron no mostrar ninguna orientación. Con respecto a la religión, un 54.9% eran creyentes, 23.8% agnósticos y 21.3% ateos. La selección de la muestra se realizó mediante un muestreo no probabilístico intencional y tipo bola de nieve para alcanzar una misma proporción en los grupos de género.

Instrumentos

- *Cuestionario Sociodemográfico*: con este cuestionario se recogió información de los participantes con respecto a su *edad*, *género* (mujer/hombre), *orientación sexual* (heterosexual/homosexual/bisexual), *estado civil* (soltero-a/soltero-a con pareja/casado-a/separado-a/divorciado-a/viudo-a/otro), *titulación y curso* (preguntas abiertas), *orientación política* (izquierda/centro/derecha/ninguna), *grado de orientación política* (valorado con una escala tipo Likert de 7 puntos, desde “poco” hasta “mucho”), *religiosidad* (creyente/agnóstico-a/ateo-a), *grado de religiosidad* (valorado con una escala tipo Likert de 7 puntos, desde “poco” hasta “mucho”), y *religión* (pregunta abierta para indicar la religión que se profesa en su caso) (ANEXO 1).

- *Escala de Adjetivos*: la versión original de esta escala constaba de 258 adjetivos, cuyo proceso de construcción se explicará en el apartado de procedimiento. Estos adjetivos incluían estereotipos de género tradicionales y otras características que se suelen utilizar para describir a los grupos de género (en el ANEXO 2 se presenta el listado completo de adjetivos). A partir de la escala original se crearon dos versiones, una para valorar a las mujeres y otra para valorar a los hombres, realizando las adaptaciones correspondientes de las instrucciones y de la terminación del adjetivo en función del género valorado. De esta forma, la escala completa contenía 516 adjetivos. Las instrucciones solicitaban que se señalara el grado de acuerdo con que cada adjetivo define a las mujeres (hombres) en general según la sociedad actual. Para ello, se utilizó un formato de respuesta tipo Likert de 7 puntos, donde 1 indicaba “totalmente en desacuerdo” y 7 indicaba “totalmente de acuerdo”. Para cada versión, la fiabilidad fue de $\alpha = .95$.

Las variables independientes de este estudio fueron las siguientes características sociodemográficas²: el género, la edad, el estado civil, la orientación política y la religiosidad. Las variables dependientes fueron los adjetivos que formaban la escala completa.

Procedimiento

Construcción de la escala de adjetivos

El proceso de construcción de la escala de adjetivos fue el siguiente. En primer lugar, se partió de la escala de adjetivos elaborada por Castillo-Mayén y Montes-Berges (2007a). Esta escala consta de 242 adjetivos, y para su elaboración se incluyeron estereotipos de género utilizados en estudios anteriores (Garrido Lora, 2007; Langford y MacKinnon,

² Consideramos que la orientación sexual también podría aportar información relevante, pero la mayoría de participantes (96.9%) ocupó uno de los niveles, por lo que se dificultaron los análisis al respecto.

2000; Velasco Sacristán, 2002; Williams y Best, 1982), así como otros adjetivos empleados para describir comúnmente a los grupos de género. En el presente estudio se revisó dicha escala y se comparó este listado con los estereotipos incluidos en otras fuentes bibliográficas relevantes (ej., Eagly y Mladinic, 1989, 1993; López-Sáez, 2008; Montes-Berges, 2002; Morales y López-Sáez, 1993; Williams y Best, 1990), introduciendo aquellos que aún no figuraban. Esta revisión también dio lugar a la eliminación de algunos de los adjetivos incluidos en el listado original, debido a que habían causado problemas de comprensión en el estudio previo de las autoras (ej., labiosos/as), o por otras razones de contenido (ej., secos/as, miserables).

Presentación de escalas

Tras el consentimiento informado, se presentó el cuestionario sociodemográfico descrito anteriormente, seguido de instrucciones generales para la correcta cumplimentación de las escalas. A continuación, los participantes completaron las dos versiones de la escala de adjetivos, que se presentaron debidamente contrabalanceadas, de manera que en la mitad de las ocasiones se valoraba en primer lugar a las mujeres y a continuación a los hombres (48.2%), y en la otra mitad se valoraba en primer lugar a los hombres y a continuación a las mujeres (51.8%). La cumplimentación de las escalas se realizó en sesiones grupales. Los participantes fueron instruidos de forma verbal y escrita según las indicaciones recogidas en el Capítulo II de este trabajo para así evitar en lo posible los sesgos potenciales de la cumplimentación de las escalas. De esta forma, se garantizó su anonimato, se señaló la ausencia de respuestas correctas o incorrectas y se enfatizó la importancia de que respondieran con sinceridad según su opinión (ej., Aronson et al., 1990; Oskamp y Schultz, 2005).

2.3- Resultados

Para conocer la vigencia de los estereotipos de género se llevaron a cabo los siguientes análisis. En primer lugar, se realizó un *Análisis de Medidas Repetidas* para comprobar la

asignación diferencial de los adjetivos a cada grupo de género. En la Tabla 1 se muestran los adjetivos que no mostraron diferencias significativas en su asignación a mujeres ni a hombres, incluyendo la media y desviación típica obtenida en cada versión de la escala. En esta tabla y las siguientes, la columna “número” indica el orden de aparición del adjetivo en la escala. Los adjetivos que no mostraron diferencias en su asignación fueron un total de 66, y se eliminaron de la lista original (todas las $F < 3.86$; $p > .051$). De esta forma, cada versión de la escala quedó con un total de 192 adjetivos.

Tabla 1. Media y desviación típica en cada versión de la escala de los adjetivos que no se asignan diferencialmente a cada género (continúa)

Nº	ADJETIVO	MUJERES		HOMBRES	
		M	DT	M	DT
1	Autoeficaces	4.96	1.29	4.74	1.17
3	Competentes	5.03	0.97	4.95	1.45
14	Científicos/as	4.14	1.15	4.37	1.26
15	Orientados/as a la carrera profesional	4.78	1.19	4.67	1.25
16	Autónomos/as	4.80	1.24	4.85	1.47
24	Dependientes	3.96	1.49	4.08	1.38
28	Decididos/as	4.70	1.33	4.86	1.18
29	Destinados/as a la reproducción	4.18	1.68	3.97	1.77
32	Independientes	4.59	1.42	4.71	1.46
37	Celosos/as	5.29	1.22	5.21	1.21
42	Profesionales	5.02	1.05	4.96	1.01
45	Temperamentales	4.97	1.15	4.90	1.06
51	Capaces	5.10	1.18	5.03	1.01
52	Tacaños/as	3.74	1.23	3.97	1.30
54	Eficientes	5.00	1.07	4.79	0.96
55	Lógicos/as	4.63	1.28	4.48	1.13
69	Dóciles	3.94	1.23	3.92	1.30
80	Complacientes	4.55	1.04	4.33	1.05
93	Ingeniosos/as	4.52	1.04	4.60	1.06
96	Espontáneos/as	4.55	1.08	4.59	0.93
97	Severos/as	4.10	1.07	4.29	1.02
99	Sencillos/as	4.15	1.45	4.38	1.28
101	Tranquilos/as	4.18	1.20	4.35	1.21
103	Inventivos/as (de inventar)	4.30	1.22	4.56	1.23
106	Hipócritas	3.91	1.29	3.97	1.19
115	Rápidos/as	4.56	1.16	4.57	1.13
117	Triunfadores/as	4.77	1.23	4.80	1.14
118	Con carácter	5.28	1.11	5.21	0.98

Tabla 1. Media y desviación típica en cada versión de la escala de los adjetivos que no se asignan diferencialmente a cada género (continuación)

Nº	ADJETIVO	MUJERES		HOMBRES	
		M	DT	M	DT
124	Orientados/as hacia la autorrealización	4.78	1.19	4.69	1.11
125	De alto estatus	4.07	1.02	4.24	1.14
140	Infantiles	4.02	1.48	4.28	1.39
142	Mimados/as	4.12	1.38	3.97	1.30
143	Prácticos/as	4.64	1.03	4.60	1.03
144	Impertinentes	3.76	1.17	3.98	1.17
148	De bajo estatus	3.30	1.11	3.37	1.22
150	Coléricos/as	3.80	1.28	3.83	1.25
156	Liberados/as	4.65	1.19	4.85	1.06
157	Habilidosos/as	4.77	1.16	5.01	1.09
159	Conservadores/as	4.09	1.13	4.18	1.11
163	Reservados/as	4.34	1.16	4.21	1.29
165	Frustrados/as	3.65	1.10	3.53	1.12
166	Tenaces	4.30	0.87	4.21	1.13
167	Honestos/as	4.60	1.07	4.40	1.15
172	Asertivos/as	4.17	0.88	4.12	0.85
173	Dominados/as	3.49	1.39	3.38	1.18
181	Con éxito profesional	4.79	1.16	4.91	1.04
189	Mentirosos/as	4.10	1.29	4.28	1.28
192	Superficiales	4.30	1.37	4.35	1.32
194	Bordes	3.98	1.28	4.02	1.27
196	Realistas	4.68	1.19	4.47	1.06
201	Eficaces	4.68	0.97	4.59	0.96
202	Idealistas	4.57	0.98	4.40	1.02
203	Falsos/as	3.85	1.31	3.73	1.25
205	Materialistas	4.23	1.37	4.50	1.30
206	Lentos/as	3.65	1.36	3.69	1.24
210	Activos/as	5.08	1.03	4.94	0.92
213	Conquistadores/as	4.77	1.08	4.80	0.95
214	Dominantes	4.44	1.29	4.50	1.11
218	Orgullosos/as	4.97	1.10	5.02	0.99
226	Aduladores/as	4.25	1.01	4.24	1.04
231	Inquietos/as	4.61	1.01	4.56	1.07
232	Furiosos/as	4.07	1.26	4.31	1.22
234	Perspicaces	4.28	1.02	4.18	0.99
243	Malos/as	3.29	1.50	3.50	1.35
246	Ambiciosos/as	4.74	1.19	4.81	1.04
255	Torpes	3.46	1.35	3.49	1.16

En segundo lugar, se realizó un *Análisis Multivariado de la Varianza* con el objetivo de identificar el posible efecto global de las variables independientes sobre los adjetivos que se asignaron diferencialmente a los grupos de género. Los resultados de los *contrastes multivariados* sólo fueron significativos al considerar el efecto del *estado civil* en los adjetivos utilizados para definir a las mujeres, Traza de Pillai = 1.00, $F(1, 58) = 12241.87$, $p = .007$, $\eta^2_p = 1.00$. Considerando los resultados de las *pruebas de los efectos inter-sujetos*, en las Tablas 2 a 13 se presentan los adjetivos en los que se encontró algún efecto de estas variables³.

En relación a la variable *género*, ésta produjo un efecto global en 35 adjetivos cuando se utilizaron para definir a las mujeres en general (Tabla 2).

³ Para facilitar el visionado de las tablas, se señala en negrita la media más alta; no obstante, cuando la variable independiente presenta más de dos niveles no puede concluirse que los resultados del nivel señalado sean los que presentan diferencias significativas con el resto de niveles, puesto que para este estudio no se han analizado las comparaciones a posteriori.

Tabla 2. Efecto de la variable género al definir a las mujeres

Nº	ADJETIVO	MUJER		HOMBRE		F(1, 59)	p
		M	DT	M	DT		
2	Cordiales	5.65	0.83	4.89	0.80	12.50	.001
4	Orientadas a la familia	6.13	1.18	5.24	1.15	8.49	.005
6	Cariñosas	5.91	1.00	5.16	0.92	9.12	.004
19	Fanfarronas	2.87	1.18	3.55	0.98	5.98	.018
20	Groseras	2.65	1.15	3.42	0.83	9.17	.004
22	Frívolas	2.96	1.55	4.39	1.08	18.21	< .001
23	Narcisistas	3.17	1.56	4.32	1.16	10.65	.002
31	Sociables	5.61	0.99	5.13	0.77	4.39	.040
44	Honradas	5.35	1.03	4.82	0.95	4.20	.045
53	Preocupadas por el bienestar de los demás	5.52	1.16	4.92	0.78	5.81	.019
61	Charlatanas	5.70	0.97	5.10	1.16	4.18	.045
64	Fieles	4.74	1.29	3.97	1.26	5.19	.026
66	Cercanas	5.22	0.95	4.76	0.71	4.50	.038
73	Cuidadoras	5.56	1.04	5.00	0.87	5.23	.026
75	Generosas	5.30	1.29	4.60	0.92	6.08	.017
82	Bondadosas	5.39	0.84	4.74	0.86	8.45	.005
98	Cuidadosas	5.74	0.91	5.08	0.82	8.53	.005
110	Distantes	3.26	1.05	3.84	0.94	4.97	.030
113	Compasivas	5.09	0.67	4.55	0.95	5.58	.021
136	Frías	3.04	1.11	4.03	1.34	8.69	.005
146	Hogareñas	5.35	1.23	4.58	1.29	5.29	.025
153	Débiles	4.61	1.16	3.92	1.22	4.74	.033
160	Humildes	5.09	0.90	4.18	0.93	13.91	< .001
164	Buenas	5.13	1.06	4.58	0.76	5.60	.021
170	Despreocupadas	2.61	1.16	3.58	1.18	9.86	.003
176	Respetuosas	5.22	0.60	4.79	0.81	4.80	.032
179	Confidentes	5.09	0.60	4.37	1.00	9.77	.003
193	Religiosas	4.74	1.21	4.05	1.06	5.36	.024
199	Poderosas	3.48	1.16	4.26	1.18	6.42	.014
208	Familiares	5.78	1.24	5.13	0.93	5.41	.024
212	Serviciales	5.17	1.15	4.47	1.06	5.86	.019
217	Artistas	4.30	1.06	4.97	0.82	7.60	.008
227	Sensibles	5.87	0.82	5.29	0.80	7.40	.009
251	Egocéntricas	3.65	1.19	4.53	1.06	8.89	.004
257	Destinadas al cuidados de los/las hijos/as	5.09	1.83	4.18	1.61	4.06	.048

Cuando los adjetivos se utilizaron para definir a los hombres en general, se encontró un efecto global de la variable *género* en 13 adjetivos (Tabla 3).

Tabla 3. Efecto de la variable *género* al definir a los hombres

Nº	ADJETIVO	MUJER		HOMBRE		F(1, 59)	p
		M	DT	M	DT		
9	Complicados	5.65	0.83	4.89	0.80	6.16	.016
84	Presumidos	6.13	1.18	5.24	1.15	8.00	.006
89	Sufridos	5.91	1.00	5.16	0.92	6.22	.015
107	Intuitivos	2.87	1.18	3.55	0.98	4.46	.039
108	Puros	2.65	1.15	3.42	0.83	7.69	.007
122	Amenazantes	2.96	1.55	4.39	1.08	4.10	.047
126	Limpios	3.17	1.56	4.32	1.16	5.99	.017
134	Tercos	5.61	0.99	5.13	0.77	5.54	.022
141	Anteponen sus logros a los aspectos emocionales	5.35	1.03	4.82	0.95	4.06	.049
170	Despreocupados	5.52	1.16	4.92	0.78	5.25	.026
174	Orientados hacia el logro personal	5.70	0.97	5.10	1.16	6.44	.014
186	Coquetos	4.74	1.29	3.97	1.26	7.48	.008
245	Astutos	5.22	0.95	4.76	0.71	4.38	.041

Teniendo en cuenta los resultados de esta variable en ambas versiones de la escala de adjetivos, se observa que el efecto global del género se encontró en más adjetivos utilizados para definir a las mujeres que cuando se emplearon para definir a los hombres (35 frente a 13, respectivamente). Sólo el adjetivo despreocupados/as mostró diferencias significativas en ambas versiones de la escala.

Con respecto a la variable *edad*, se tuvieron en cuenta un total de 7 niveles, agrupándose en un único nivel a los participantes con edades iguales o superiores a los 24 años. Se realizó esta agrupación para equiparar el tamaño de los niveles de esta variable, ya que su frecuencia a partir de los 24 años oscilaba entre uno y cuatro participantes. La variable *edad* produjo un efecto global en 14 adjetivos cuando se utilizaron para definir a las mujeres en general (Tabla 4).

Tabla 4. Efecto de la variable edad al definir a las mujeres

Nº	ADJETIVO	18		19		20		21		22		23		24 o más		<i>F</i> (6, 54)	<i>p</i>
		<i>M</i>	<i>DT</i>	<i>M</i>	<i>DT</i>	<i>M</i>	<i>DT</i>	<i>M</i>	<i>DT</i>	<i>M</i>	<i>DT</i>	<i>M</i>	<i>DT</i>	<i>M</i>	<i>DT</i>		
4	Orientadas a la familia	6.00	1.07	6.18	0.75	5.75	1.03	5.30	1.57	5.82	1.08	4.25	0.96	4.89	1.36	2.28	.049
11	Miedosas	5.00	0.76	5.09	1.14	4.62	0.74	5.20	1.03	5.27	1.19	5.00	0.82	3.56	1.67	2.56	.030
30	Competitivas	4.62	1.41	5.36	1.12	4.12	0.64	5.30	0.67	5.18	1.33	4.50	1.29	6.00	1.12	2.64	.026
66	Cercanas	5.50	0.76	5.27	0.79	4.25	0.46	4.80	0.42	5.00	0.89	4.25	0.50	5.00	1.12	2.73	.022
67	Histéricas	5.75	0.89	3.73	1.27	4.25	0.46	4.10	1.20	5.00	1.00	5.00	0.82	4.67	1.41	3.49	.005
83	Cobardes	4.25	0.89	4.27	1.35	4.62	0.92	2.90	0.88	3.91	1.30	4.00	1.41	3.00	1.12	3.07	.012
86	Delicadas	5.62	0.74	5.82	0.98	5.12	0.64	5.20	0.63	5.18	0.98	5.25	0.50	3.78	1.72	3.96	.002
153	Débiles	4.62	1.06	5.00	0.77	4.62	0.92	3.80	1.55	3.54	0.93	4.00	0.82	3.67	1.58	2.36	.042
160	Humildes	4.87	1.25	5.09	0.94	4.25	0.71	4.80	0.63	4.64	0.67	4.25	0.50	3.44	1.24	3.41	.006
162	Tiernas	5.37	0.52	5.45	0.82	4.75	0.46	4.90	0.74	5.82	0.87	5.00	0.00	4.78	0.83	3.01	.013
169	Manipuladoras	5.00	1.19	4.82	1.60	4.50	0.53	3.10	1.45	4.91	1.58	5.50	0.58	4.67	1.00	2.85	.018
188	Creativas	4.12	0.83	4.82	1.25	4.12	0.35	5.10	0.88	5.18	0.87	4.50	0.58	5.22	0.83	2.49	.034
229	Alegres	5.25	0.71	5.64	0.50	4.50	0.53	5.50	0.53	5.09	0.83	4.75	0.50	5.67	0.50	4.28	.001
238	Frágiles	4.87	0.83	5.00	0.89	4.50	0.76	3.90	1.79	3.09	1.92	4.00	0.82	3.67	1.41	2.53	.031

Al utilizar los adjetivos para definir a los hombres en general, el efecto global de la variable *edad* se encontró en 10 adjetivos (Tabla 5).

Tabla 5. Efecto de la variable *edad* al definir a los hombres

N°	ADJETIVO	18		19		20		21		22		23		24 o más		F(6, 54)	p
		M	DT	M	DT	M	DT	M	DT	M	DT	M	DT	M	DT		
76	Oprimidos	3.31	1.18	3.90	0.74	3.00	0.76	2.90	1.29	3.86	1.68	3.40	1.52	2.00	1.07	2.53	.031
104	Sabelotodo	3.69	1.60	5.00	1.25	4.62	1.19	4.10	0.74	4.14	1.07	4.00	1.22	5.50	0.93	2.57	.029
111	Sexualmente activos	5.38	1.04	5.80	1.03	5.00	1.07	6.10	0.74	4.86	1.21	4.40	1.34	5.87	0.99	2.54	.030
119	Considerados	4.46	0.97	5.20	0.63	3.62	0.52	4.50	0.97	5.14	0.90	4.20	1.09	4.00	1.41	3.01	.013
137	Buenos conductores	5.31	1.44	6.00	0.82	5.50	0.93	5.50	1.27	3.86	1.34	5.40	1.14	5.00	1.41	2.32	.046
146	Hogareños	3.69	1.44	4.00	0.82	3.87	1.13	2.80	1.48	4.86	0.90	3.40	1.14	4.75	1.49	2.77	.020
154	Libres	4.38	1.04	5.20	0.79	5.00	1.31	5.80	0.92	5.00	1.00	4.80	0.84	5.37	0.52	2.35	.043
198	Infieles	4.08	1.32	4.70	0.82	5.12	0.99	6.20	0.63	5.00	0.58	4.80	1.48	5.00	1.19	4.10	.002
199	Poderosos	4.23	0.93	5.20	0.92	4.75	0.71	5.10	1.10	3.86	1.07	4.60	0.89	5.12	0.64	2.67	.024
212	Serviciales	4.31	1.03	4.20	0.63	4.12	0.64	3.60	1.26	4.57	0.79	2.80	1.09	4.50	0.93	2.70	.023

El efecto de la variable edad se produjo en más adjetivos cuando estos eran utilizados para definir a las mujeres en general que para definir a los hombres (14 y 10 respectivamente), aunque esta diferencia era menor en comparación con la obtenida en la variable género. Los adjetivos en que se produjo el efecto de esta variable fueron diferentes en cada versión.

En relación al *estado civil*, únicamente se tuvieron en cuenta los niveles “soltero/a” y “soltero/a con pareja”, dado que el resto de niveles indicados (“conviviendo con su pareja” y “casado-a”) estaba formado por un total de tres participantes. El efecto global del *estado civil* se encontró en 10 adjetivos cuando estos se utilizaron para definir a las mujeres en general (Tabla 6).

Tabla 6. Efecto de la variable estado civil al definir a las mujeres

Nº	ADJETIVO	SOLTERO-A		SOLTERO-A CON PAREJA		<i>F</i> (1, 58)	<i>p</i>
		<i>M</i>	<i>DT</i>	<i>M</i>	<i>DT</i>		
43	Detallistas	5.06	1.01	5.61	0.99	4.39	.041
44	Honradas	4.62	0.87	5.39	0.96	10.60	.002
88	Románticas	5.44	0.88	5.89	0.87	4.03	.049
94	Educadas	4.78	0.87	5.36	0.87	6.54	.013
126	Limpias	5.28	1.08	5.89	1.03	4.97	.030
168	Paranoicas	4.72	1.08	3.96	1.60	4.68	.035
171	Confiadas	4.56	1.04	3.93	1.18	4.85	.032
178	Peligrosas	4.12	1.48	3.29	1.24	5.59	.021
198	Infieles	4.00	0.92	3.46	1.07	4.36	.041
244	Agresivas	3.25	1.14	2.61	1.20	4.55	.037

El efecto global de la variable *estado civil* se encontró en 13 adjetivos cuando estos se utilizaron para definir a los hombres en general (Tabla 7).

Tabla 7. Efecto de la variable estado civil al definir a los hombres

Nº	ADJETIVO	SOLTERO-A		SOLTERO-A CON PAREJA		<i>F</i> (1, 58)	<i>p</i>
		<i>M</i>	<i>DT</i>	<i>M</i>	<i>DT</i>		
13	Imprevisibles	3.86	1.33	4.68	1.63	4.63	.036
77	Perfeccionistas	3.40	1.42	4.36	1.58	6.08	.017
88	Románticos	3.31	1.13	4.00	1.38	4.44	.039
91	Autosuficientes	4.57	1.33	5.24	1.16	4.06	.049
120	Despreciables	3.69	1.23	2.96	1.24	5.03	.029
121	Estúpidos	3.91	1.31	3.20	1.35	4.20	.045
131	Sensatos	4.34	0.94	4.88	0.88	5.03	.029
178	Peligrosos	4.31	1.30	3.64	1.25	4.03	.049
200	Desagradables	3.71	0.82	3.12	1.09	5.77	.020
219	Soñadores	4.46	1.07	5.04	0.89	4.98	.029
236	Igualitaristas	3.23	1.14	4.12	0.93	10.37	.002
242	Ariscos	4.06	1.03	3.48	1.05	4.53	.037
244	Agresivos	4.14	1.42	3.32	1.55	4.55	.037

Teniendo en cuenta los resultados de ambas versiones de la escala, se observa que el efecto global del estado civil se encontró en más adjetivos cuando estos eran utilizados para definir a los hombres en general que para definir a las mujeres en general (13 y 10, respectivamente). El efecto sobre los adjetivos románticos/as, peligrosos/as y agresivos/as se encontró en ambas versiones.

Con respecto a la *orientación política*, el efecto global de esta variable cuando los adjetivos se utilizaron para definir a las mujeres en general se encontró en 18 adjetivos (Tabla 8).

Tabla 8. Efecto de la variable orientación política al definir a las mujeres

Nº	ADJETIVO	IZQUIERDA		CENTRO		DERECHA		NINGUNA		<i>F</i> (3, 57)	<i>p</i>
		<i>M</i>	<i>DT</i>	<i>M</i>	<i>DT</i>	<i>M</i>	<i>DT</i>	<i>M</i>	<i>DT</i>		
2	Cordiales	5.00	0.82	4.86	1.07	5.80	0.77	5.00	0.79	3.75	.016
4	Orientadas a la familia	5.16	1.21	5.14	1.34	6.40	0.91	5.50	1.19	3.73	.016
64	Fieles	4.58	1.22	4.43	1.13	4.73	1.28	3.55	1.28	3.35	.025
84	Presumidas	5.16	1.57	5.57	0.79	5.87	0.74	6.20	0.77	3.14	.032
112	Amantes de los/as niños/as	5.42	0.84	5.00	1.00	6.40	0.74	5.80	1.10	4.75	.005
114	Sinceras	4.89	0.87	3.86	0.69	5.27	0.96	4.10	1.33	5.15	.003
128	Maltratadoras	2.37	1.12	4.14	1.34	2.33	1.29	2.55	1.50	3.58	.019
138	Conciliadoras	4.68	0.88	4.57	0.79	5.20	0.94	4.20	0.95	3.46	.022
151	Optimistas	4.37	0.83	3.57	0.53	4.93	1.39	4.40	0.94	2.97	.039
152	Chismosas	5.00	1.05	5.00	1.00	6.00	1.00	5.50	0.89	3.37	.025
164	Buenas	4.53	0.77	4.57	1.13	5.40	0.99	4.65	0.74	3.40	.024
175	Empáticas	4.79	0.98	4.57	1.13	4.47	0.99	3.80	0.70	4.08	.011
191	Pacientes	4.68	0.95	4.43	0.98	5.07	1.10	3.90	1.37	3.23	.029
193	Religiosas	4.10	1.15	4.43	0.98	5.00	1.19	3.95	1.05	2.87	.044
197	Simpáticas	5.05	0.62	4.43	0.53	5.73	0.59	5.25	0.97	5.38	.002
207	Expresivas	5.10	0.57	4.71	1.11	5.47	0.64	4.80	0.77	2.96	.040
208	Familiares	5.00	0.94	5.00	0.82	6.40	0.74	5.10	1.12	7.74	<.001
212	Serviciales	4.58	1.22	4.71	0.76	5.53	0.83	4.30	1.13	4.10	.011

El efecto global de la *orientación política* cuando los adjetivos se utilizaron para definir a los hombres en general, se encontró en 3 adjetivos (Tabla 9).

Tabla 9. Efecto de la variable orientación política al definir a los hombres

Nº	ADJETIVO	IZQUIERDA		CENTRO		DERECHA		NINGUNA		<i>F</i> (3, 57)	<i>p</i>
		<i>M</i>	<i>DT</i>	<i>M</i>	<i>DT</i>	<i>M</i>	<i>DT</i>	<i>M</i>	<i>DT</i>		
47	Atentos	3.65	1.14	4.90	0.88	3.44	0.88	4.00	1.23	3.59	.019
76	Oprimidos	2.55	1.19	3.30	1.16	3.11	0.93	3.77	1.27	3.77	.015
236	Igualitaristas	3.10	1.12	4.00	0.94	3.33	1.00	4.00	1.11	3.11	.033

Al considerar los resultados de esta variable en ambas versiones de la escala, se observa que la orientación política produjo un efecto global sobre más adjetivos cuando estos se emplearon para definir a las mujeres en general (18) que cuando se emplearon para definir a los hombres (3). Ninguno de los adjetivos señalados coincidió en las dos versiones.

En relación a la *religiosidad*, esta variable produjo un efecto global en 22 adjetivos cuando se utilizaron para definir a las mujeres en general (Tabla 10).

Tabla 10. Efecto de la variable religiosidad al definir a las mujeres

Nº	ADJETIVO	CREYENTE		AGNÓSTICO/A		ATEO/A		<i>F</i> (2, 58)	<i>p</i>
		<i>M</i>	<i>DT</i>	<i>M</i>	<i>DT</i>	<i>M</i>	<i>DT</i>		
4	Orientadas a la familia	5.85	1.21	4.80	1.21	5.75	0.96	4.41	.016
6	Cariñosas	5.68	1.06	4.73	0.59	5.67	0.89	5.69	.006
22	Frívolas	3.41	1.50	4.13	0.83	4.75	1.48	4.68	.013
23	Narcisistas	3.32	1.51	4.60	0.91	4.58	1.00	7.18	.002
34	Cálidas	5.23	0.85	4.73	0.80	4.58	0.79	3.64	.032
53	Preocupadas por el bienestar de los demás	5.44	0.96	4.47	0.83	5.17	0.83	6.00	.004
73	Cuidadoras	5.32	1.01	4.67	0.90	5.58	0.67	3.82	.028
75	Generosas	5.18	1.19	4.33	0.82	4.67	0.98	3.47	.038
81	Chistosas	4.15	1.35	3.73	0.59	3.08	1.16	3.71	.030
82	Bondadosas	5.18	0.87	4.27	0.59	5.33	0.89	7.86	.001
84	Presumidas	5.94	1.15	5.07	1.16	5.92	0.79	3.55	.035
90	Elegantes	5.68	0.98	4.73	1.28	5.00	0.95	4.82	.012
137	Buenas conductoras	3.88	1.61	3.00	1.36	2.50	1.00	4.74	.012
146	Hogareñas	5.29	1.09	4.20	1.32	4.50	1.51	4.75	.012
160	Humildes	4.91	1.00	3.93	0.88	4.17	0.72	6.98	.002
169	Manipuladoras	4.29	1.47	4.53	0.99	4.33	1.61	3.34	.042
208	Familiares	5.76	1.16	4.67	0.82	5.17	0.72	6.48	.003
212	Serviciales	5.06	1.01	4.27	1.22	4.42	1.16	3.36	.042
227	Sensibles	5.76	0.82	5.13	0.83	5.25	0.75	3.92	.025
236	Igualitaristas	4.53	1.16	4.73	1.10	3.42	1.44	4.73	.013
247	Rencorosas	4.79	1.04	5.60	0.83	5.25	1.21	3.39	.040
257	Destinadas al cuidado de los/as hijos/as	4.97	1.73	3.33	1.50	4.75	1.42	5.45	.007

Cuando los adjetivos se utilizaron para definir a los hombres en general, se encontró un efecto global de la variable *religiosidad* en 7 adjetivos (Tabla 11).

Tabla 11. Efecto de la variable religiosidad al definir a los hombres

Nº	ADJETIVO	CREYENTE		AGNÓSTICO/A		ATEO/A		<i>F</i> (2, 58)	<i>p</i>
		<i>M</i>	<i>DT</i>	<i>M</i>	<i>DT</i>	<i>M</i>	<i>DT</i>		
38	Misteriosos	4.61	1.13	3.62	1.36	3.63	1.74	3.68	.031
94	Educados	4.11	1.24	4.31	0.70	4.95	0.70	4.15	.021
108	Puros	4.19	0.75	3.25	0.77	4.05	1.31	5.06	.009
119	Considerados	4.73	0.96	3.94	1.00	4.58	1.07	3.23	.047
161	Inútiles	3.23	1.18	3.81	1.11	2.58	1.12	5.11	.009
179	Confidentes	4.04	1.04	3.56	1.26	4.58	1.02	3.78	.029
204	Imprudentes	4.19	1.17	5.06	0.68	4.21	1.18	3.85	.027

Nuevamente, los resultados en relación a esta variable revelan un efecto global en más adjetivos cuando estos se utilizaron para definir a las mujeres en general (22) que cuando se utilizaron para definir a los hombres (7). Ninguno de los adjetivos señalados se encontró en ambas versiones de la escala.

En su conjunto, los resultados derivados del *Análisis Multivariado de la Varianza* señalan que todas las características sociodemográficas, excepto el estado civil, produjeron un efecto global sobre más adjetivos cuando estos se utilizaban para definir a las mujeres en general que cuando se utilizaron para definir a los hombres. Es decir, la consideración de un adjetivo como más o menos característico de las mujeres parece verse más afectada por las variables sociodemográficas que la consideración de los adjetivos como más o menos característicos de los hombres. Una vez realizados todos los análisis, el adjetivo era excluido del listado final si el efecto se había encontrado en alguna de las dos versiones de la escala o en ambas.

Por último, se integraron los resultados del *Análisis de Medidas Repetidas* y del *Análisis Multivariado de la Varianza* para recoger los estereotipos de género actuales. De esta forma, se identificaron un total de 93 adjetivos que se habían asignado diferencialmente a los grupos de género y sobre los que ninguna variable independiente había ejercido un efecto global. A continuación, se muestra el listado de los adjetivos que se asignaron diferencialmente a las mujeres, formado por un total de 58. Se indica la media y desviación típica del adjetivo en cada versión de la escala (Tablas 14 y 15).

Tabla 14. Media y desviación típica en cada versión de la escala de los adjetivos asignados a las mujeres (continúa)

Nº	ADJETIVO	VERSIONES					
		MUJERES		HOMBRES		<i>F</i> (1, 163)	<i>p</i>
		<i>M</i>	<i>DT</i>	<i>M</i>	<i>DT</i>		
5	Con alta habilidad verbal	5.16	1.04	4.23	1.17	62.35	< .001
7	Piensen que las relaciones humanas son importantes	5.65	1.18	4.28	1.25	106.98	< .001
8	Exigentes	5.33	1.06	4.98	1.26	7.58	.007
10	Habladoras	5.54	1.14	4.12	1.37	99.93	< .001
12	Volubles	4.36	1.15	3.84	0.92	18.44	< .001
25	Afectivas	5.34	0.90	3.98	1.15	124.29	< .001
26	Emocionales	5.70	0.92	3.64	1.28	240.13	< .001
33	Supersticiosas	4.55	1.17	3.12	1.34	103.90	< .001
35	Vengativas	4.82	1.38	4.35	1.32	9.97	.002
36	Comprensivas	5.16	1.09	4.08	1.16	64.96	< .001
39	Sentimentales	5.66	0.97	3.71	1.20	239.39	< .001
46	Calculadoras	4.73	1.53	4.26	1.29	7.34	.008
48	Maduras	5.39	1.09	3.80	1.34	117.59	< .001
49	Progresistas	4.88	1.15	4.28	1.02	23.28	< .001
50	Depresivas	4.30	1.35	3.20	1.20	55.47	< .001
56	Caprichosas	5.09	1.39	4.03	1.34	49.34	< .001
65	Nerviosas	4.48	1.22	4.17	1.22	5.63	.019
74	Quisquillosas	4.71	1.24	4.05	1.38	23.93	< .001
78	Saludables	5.01	1.12	4.48	1.33	20.02	< .001
85	Encantadoras	5.22	1.08	4.16	1.01	95.73	< .001
87	Sumisas	3.89	1.47	3.27	1.17	17.75	< .001
92	Pesimistas	4.12	1.25	3.57	1.17	16.34	< .001
95	Obsesivas	4.59	1.10	4.09	1.08	23.87	< .001
100	Trabajadoras	5.31	1.05	5.10	1.10	4.35	.039
105	Actúan con franqueza	4.39	1.03	4.12	1.07	5.68	.018
109	Enrevesadas	4.81	1.22	3.90	1.23	41.79	< .001
116	Modernas	5.34	0.96	4.83	1.16	25.05	< .001
123	Inteligentes	5.31	1.07	4.88	1.01	15.09	< .001
129	Respetables	4.91	1.23	4.64	0.93	4.75	.031
130	Nobles	4.70	1.03	4.44	1.10	7.03	.009
133	Maniáticas	4.69	1.41	3.84	1.25	45.29	< .001
139	Con buen gusto	5.26	1.03	4.06	1.18	109.75	< .001
147	Amables	5.15	0.94	4.53	0.99	41.11	< .001
149	Instructivas	4.49	0.93	4.25	0.89	6.10	.015

Tabla 14. Media y desviación típica en cada versión de la escala de los adjetivos asignados a las mujeres (continuación)

Nº	ADJETIVO	VERSIONES					
		MUJERES		HOMBRES		<i>F</i> (1, 163)	<i>p</i>
		<i>M</i>	<i>DT</i>	<i>M</i>	<i>DT</i>		
155	Amigables	5.16	0.90	4.91	0.89	8.36	.004
158	Dulces	5.29	0.89	3.81	1.19	166.19	< .001
180	Pacíficas	4.90	1.05	4.13	1.04	44.59	< .001
182	Leales	4.80	1.10	4.16	1.19	27.50	< .001
185	Minuciosas	4.58	1.11	3.79	1.21	33.04	< .001
187	Desquiciadas	3.72	1.52	3.40	1.14	5.03	.026
190	Afectuosas	5.03	0.91	4.13	0.98	63.12	< .001
195	Atractivas	5.45	1.04	4.80	1.13	43.10	< .001
209	Ingenuas	4.43	1.20	3.94	1.19	14.80	< .001
211	Lloronas	5.10	1.33	2.75	1.40	212.81	< .001
220	Curiosas	5.34	1.06	4.37	1.20	52.57	< .001
221	Vanidosas	4.54	1.14	4.30	0.98	5.56	.020
222	Protegidas	4.68	1.07	3.68	1.22	65.05	< .001
224	Cultas	4.94	1.08	4.33	1.06	29.89	< .001
225	Solidarias	5.06	1.06	4.13	1.06	77.88	< .001
228	Protectoras	5.16	1.13	4.80	1.06	8.57	.004
235	Víctimas	4.08	1.44	3.15	1.21	40.04	< .001
240	Racionales	4.48	1.16	4.13	0.99	8.82	.003
248	Sutiles	4.60	1.03	3.94	1.08	31.10	< .001
249	Vulnerables	4.37	1.23	3.59	1.15	33.08	< .001
250	Inseguras	4.37	1.40	3.76	1.25	17.06	< .001
252	Agradables	5.11	0.88	4.72	0.97	14.60	< .001
256	Moralistas	4.30	0.99	3.83	0.91	23.68	< .001
258	Incondicionales	4.24	1.03	3.93	1.04	7.04	.009

En la Tabla 15 se muestran las medias y desviaciones típicas en cada versión de la escala de los adjetivos que fueron asignados diferencialmente a los hombres. Estos adjetivos formaron un total de 35.

Tabla 15. Media y desviación típica en cada versión de la escala de los adjetivos asignados a los hombres

VERSIONES							
Nº	ADJETIVO	MUJERES		HOMBRES		F(1, 163)	p
		M	DT	M	DT		
17	Con alta habilidad en matemáticas	3.98	1.13	4.56	1.26	14.28	< .001
18	Egoístas	3.59	1.21	4.55	1.30	55.45	< .001
21	Perezosos	3.04	1.26	4.51	1.44	101.51	< .001
27	Valientes	4.39	1.40	5.22	1.07	30.36	< .001
40	Arriesgados	4.05	1.18	5.00	0.99	54.23	< .001
41	Destinados al placer sexual	3.97	1.60	4.75	1.69	23.82	< .001
57	Poco emocionales	2.60	1.21	4.42	1.37	163.23	< .001
58	Emprendedores	4.53	1.11	4.88	1.05	7.26	.008
59	Solitarios	3.38	1.30	3.99	1.18	19.55	< .001
60	Impulsivos	4.32	1.31	4.85	1.16	13.49	< .001
62	Maleducados	2.92	1.17	3.96	1.36	68.28	< .001
63	Líderes	3.88	1.12	5.11	1.15	84.75	< .001
68	Viciosos	3.76	1.43	4.85	1.29	62.02	< .001
70	Incompletos	3.46	1.47	3.79	1.34	5.27	.023
71	Conflictivos	3.47	1.40	4.55	1.32	60.15	< .001
72	Rebeldes	3.72	1.42	4.48	1.25	26.60	< .001
79	Fuertes emocionalmente	4.20	1.60	4.72	1.50	7.47	.007
102	Naturales	4.33	1.27	4.66	1.07	5.21	.024
127	Insensibles	2.73	1.09	4.09	1.29	117.95	< .001
132	Promiscuos	3.99	1.22	4.51	1.21	17.36	< .001
135	Defectuosos	3.17	1.40	3.86	1.42	29.30	< .001
145	Graciosos	4.21	1.15	5.03	1.08	45.54	< .001
177	Fuertes físicamente	3.11	1.19	5.46	1.22	272.56	< .001
183	Amantes del peligro	3.29	1.22	4.79	1.09	131.05	< .001
184	Duros	3.48	1.33	4.84	1.24	79.67	< .001
215	Juerguistas	4.44	1.16	5.48	1.09	77.21	< .001
216	Firmes	4.35	1.11	4.66	0.98	6.94	.009
223	Individualistas	4.08	1.08	4.47	1.14	14.25	< .001
230	Autoritarios	4.38	1.22	4.78	1.08	12.18	.001
233	Pasivos	3.43	1.24	3.85	1.21	10.40	.002
237	Violentos	2.81	1.25	3.89	1.32	68.66	< .001
239	Sucios	2.43	1.24	3.55	1.42	60.81	< .001
241	Inexpresivos	2.88	1.31	4.00	1.16	78.03	< .001
253	De personalidad fuerte	4.45	1.25	4.94	1.05	11.95	.001
254	Atléticos	3.53	1.19	5.19	1.16	152.77	< .001

2.4.- Discusión

Con este estudio se pretendía conocer la vigencia actual de los estereotipos de género, comprobando su asignación diferencial a cada género, así como el posible efecto global de las variables sociodemográficas de interés en su consideración como más o menos característicos de cada grupo. En general, los resultados obtenidos permiten apoyar las hipótesis planteadas. En relación con la primera hipótesis exploratoria, en la que se esperaba encontrar que algunos estereotipos de género tradicionales no se asignaran diferencialmente a ningún género, se puede observar que estereotipos femeninos tradicionales como *dependientes*, *dóciles*, *complacientes* o *destinadas a la reproducción*, y estereotipos masculinos tradicionales como *autoeficaces*, *competentes*, *triunfadores* o *activos*, no fueron asignados diferencialmente a hombres ni a mujeres en este estudio. Así, estos estereotipos han dejado de ser vigentes en la actualidad, lo que se podría explicar, en consonancia con la teoría del rol social, porque los cambios producidos en los roles sociales que ocupan los grupos de género han dado lugar a que se modifiquen las características estereotípicas asociadas tradicionalmente a los hombres y a las mujeres.

La segunda hipótesis planteada, en la que se esperaba encontrar el efecto global de las variables sociodemográficas sobre algunos estereotipos, también se ve apoyada por los resultados. Las variables independientes que produjeron un efecto global sobre un mayor número de adjetivos fueron, en este orden, el género y la religiosidad, seguidas de la edad, estado civil y orientación política. Además, se observa que a excepción del estado civil, el efecto de estas variables se produjo en mayor medida sobre los adjetivos utilizados para definir a las mujeres en general. Es importante también señalar que más de una variable coincidió en mostrar este efecto sobre varios estereotipos femeninos tradicionales cuando se preguntaba por su adecuación para definir a las mujeres. Por ejemplo, se encontraron diferencias significativas en el adjetivo *orientadas a la familia* al considerar las variables género, edad, orientación política y religiosidad, en los adjetivos *cercanas* y *débiles* al considerar las variables género y edad, y en *sensibles* al considerar el género y la religiosidad.

De estos resultados se desprende que, en función de ciertas características sociodemográficas como las tenidas en cuenta en este estudio, se encuentran diferencias en la consideración de los estereotipos como más o menos característicos de los grupos de género, especialmente de las mujeres. Por lo tanto, es conveniente tener en cuenta tales variables para el análisis de la dinámica de los estereotipos. En investigaciones futuras podría ser interesante profundizar en la relación entre el contenido de los estereotipos de género y las variables sociodemográficas, tanto desde un punto de vista cualitativo, como cuantitativo teniendo en cuenta el efecto de cada nivel de la variable. Así, un análisis más detallado de este efecto nos podría indicar, por ejemplo, las diferencias en los grupos de género al considerar como más o menos característicos a tales estereotipos para el endogrupo o para el exogrupo, así como los cambios que se pueden producir en la conceptualización de los grupos de género por el hecho de tener o no una pareja estable, por mantener una ideología política concreta o por sostener un tipo u otro de creencias religiosas.

El haber encontrado más diferencias en los adjetivos cuando se utilizan para valorar a las mujeres se puede relacionar con las conclusiones de otros estudios en los que se señala un mayor cambio en los estereotipos femeninos (ej., Diekman y Eagly, 2000; Diekman et al., 2005; López-Zafra et al., 2008). Este resultado se puede explicar porque en los últimos años se han producido más cambios en los roles sociales femeninos que en los masculinos. Es decir, el hecho de que las mujeres sigan ocupando roles asociados tradicionalmente a su grupo de género, a la vez que están más presentes en roles considerados masculinos, puede explicar que las variables sociodemográficas hayan producido más efectos sobre los adjetivos que definen a las mujeres.

Por último, en relación a la tercera hipótesis planteada, en la que se esperaba encontrar nuevos estereotipos de género, se observa que actualmente se asigna a las mujeres estereotipos masculinos tradicionales como *inteligentes* y *racionales*, y a los hombres estereotipos femeninos tradicionales como *incompletos* y *pasivos*. Es decir, en la actualidad, algunos estereotipos tradicionales se asignan al género opuesto, resultado que también se había encontrado en estudios previos (ej., Moya y Pérez, 1990). Además,

también se ha observado que algunas de las características utilizadas comúnmente para describir a las mujeres que no suelen aparecer en la literatura, se asignan diferencialmente a este grupo (ej., *habladoras*, *calculadoras*, *nerviosas*, *trabajadoras*, *ingenuas* o *solidarias*), lo que aporta un mayor conocimiento sobre los estereotipos de género actuales.

Los resultados derivados en este estudio son acordes con la teoría del rol social, en la que se espera un cambio en los estereotipos de género como consecuencia de los cambios que se producen en la ocupación de los roles sociales. No obstante, varios estereotipos de género tradicionales se siguen asignando diferencialmente en la actualidad (ej., *sumisas* o *dulces* para las mujeres, y *egoístas* o *fuertes físicamente* para los hombres). Este resultado es un reflejo de que, a pesar de los cambios sociales producidos, el sistema jerárquico basado en el género continúa existiendo. En la discusión general se continuará profundizando en las repercusiones de tales resultados.

3.- ESTUDIO 1b

Para determinar la valencia de cada adjetivo, se llevó a cabo este estudio descriptivo con una muestra independiente a la anterior. Para ello, se empleó el mismo listado de adjetivos del estudio precedente, con la intención de conocer en esta ocasión la valencia positiva, negativa o neutra de cada adjetivo.

3.1.- Objetivos

El objetivo de este estudio era conocer la valencia asignada a los estereotipos de género. Dado el carácter meramente descriptivo de este estudio, no se estableció ninguna hipótesis. Consideramos necesario y relevante que se analizara la valencia asignada a cada estereotipo según una muestra similar a la anterior pero independiente, con la intención de que esta valencia no estuviera sesgada por las respuestas dadas a la escala del estudio

anterior. Además, de esta forma se evitaban los sesgos que podrían tener lugar si la valencia de cada estereotipo fuera designada por un grupo de personas expertas en el tema.

3.2.- Método

Participantes

En este estudio se empleó una muestra de 175 participantes que colaboraron de forma voluntaria y anónima, recibiendo a cambio una puntuación extra para la nota de prácticas de una asignatura de su titulación. En cuanto al género de los participantes, la muestra estaba formada por 69 hombres (39.4%) y 106 eran mujeres (60.6%), cuyo rango de edad de oscilaba entre los 18 y 45 años ($M = 21.98$; $DT = 4.01$). Todas las personas que participaron en este estudio eran estudiantes de la Universidad de Jaén, que cursaban las titulaciones de Psicología⁴ (70.3%), Ciencias Ambientales (14.3%) y Magisterio de Educación Física (15.4%). Otros datos sociodemográficos de interés de esta muestra son los siguientes. Con respecto a la *orientación sexual*, el 93% indicó una orientación heterosexual (sólo 6 participantes indicaron una orientación homosexual y otros 6 bisexual, 3.5% respectivamente). En relación al *estado civil*, el 44.5% de los participantes eran solteros, el 47.4% solteros con pareja, el 4% convivían con su pareja y el 2.9% estaban casados. Con respecto a la *orientación política* la distribución fue la siguiente: un 34.3% de los participantes indicó una orientación de izquierda, un 16.3% de centro, un 9.9% de derecha y un 39.5% manifestó no tener ninguna orientación política. Por último, en cuanto a la *religión*, el 50% eran creyentes, el 26.4% agnósticos y el 23.6% ateos. La muestra se seleccionó mediante muestreo no probabilístico intencional.

⁴ Dado el propósito de este estudio (conocer la valencia asignada a los adjetivos), no se consideró necesario excluir a estudiantes de Psicología. Tampoco se exigió una distribución exacta en cuanto al género de la muestra, aunque se intentó que ésta fuera equilibrada.

Instrumentos

- *Cuestionario Sociodemográfico*: este cuestionario fue el mismo que el empleado en el estudio 1a (ANEXO 1).
- *Escala de Adjetivos*: se utilizó la escala de 258 adjetivos del estudio anterior (ANEXO 2), presentando los adjetivos separados por una barra para incluir a ambos géneros (ej., poderoso/a). Los participantes debían indicar la valencia de cada adjetivo para valorar a las personas en general, por lo que el listado se presentó una sola vez. Se utilizó una escala de 7 puntos, que oscilaba desde 1 (“muy negativo”) hasta 7 (“muy positivo”), reflejando el 4 la valencia correspondiente para un adjetivo “neutro”. La fiabilidad de esta escala fue de $\alpha = .94$.

Las variables dependientes fueron los adjetivos en su única versión. Dado que el interés de este estudio residía en proporcionar información descriptiva sobre la valencia de los adjetivos, no se consideró ninguna variable independiente. En este estudio, a diferencia del anterior, no era necesario tener en cuenta a los grupos de género para responder a la escala de adjetivos, sino que se pretendía conocer su valencia para valorar a las personas en general. De esta forma, el análisis del efecto global de las variables sociodemográficas carecía de interés.

Procedimiento

Tras la presentación del consentimiento informado y del cuestionario sociodemográfico, se presentó la escala para la valoración de la valencia de los adjetivos en sesiones grupales. Se pidió a los participantes que consideraran la valencia de cada adjetivo para la valoración de las personas en general. Al igual que en el estudio anterior, los participantes recibieron instrucciones verbales y escritas para evitar posibles sesgos en la cumplimentación de las escalas.

3.3.- Resultados

Para conocer la valencia asignada a cada adjetivo se calculó la media de cada uno. Teniendo en cuenta que el rango de la escala era de 6 puntos, y que el número 4 designaba el valor “neutro”, los valores medios próximos a este último valor se consideraron como neutros (desde 3.5 hasta 4.5). Siguiendo este razonamiento, si el valor de la media del adjetivo oscilaba entre 1 y 3.49, se consideró que el adjetivo reflejaba una valencia negativa, y si la media del adjetivo oscilaba entre 4.51 y 7 se consideró de valencia positiva. Teniendo en cuenta el listado completo, se asignó una valencia positiva a 133 adjetivos, una valencia negativa a 90 y una valencia neutra a 35.

Puesto que nuestro interés se centraba en identificar la valencia de los estereotipos de género actuales, a continuación se integraron los resultados de este estudio con los del estudio 1a, en el que se recogieron los estereotipos que en la actualidad se asignan diferencialmente a los grupos de género y en los que ninguna de las características sociodemográficas consideradas ejerció un efecto global. De esta forma, se encontró que, de los 58 adjetivos asignados a las mujeres, 33 presentaban valencia positiva, 18 valencia negativa y 7 valencia neutra. Con respecto a los 35 adjetivos asignados a los hombres, 11 presentaban valencia positiva, 17 valencia negativa y 7 valencia neutra. En las Tablas 16 a 18 se presentan los estereotipos de género actuales según su valencia, mostrando la media y desviación típica de la valencia asignada.

Tabla 16. Estereotipos de género positivos

Nº	ADJETIVO	ESTEREOTIPOS MUJERES		Nº	ADJETIVO	ESTEREOTIPOS HOMBRES	
		M	DT			M	DT
5	Con alta habilidad verbal	5.69	1.08	17	Con alta habilidad en matemáticas	4.53	1.35
7	Piensen que las relaciones humanas son importantes	6.13	0.99	27	Valientes	5.83	0.92
8	Exigentes	4.54	1.27	40	Arriesgados	4.95	0.99
25	Afectivas	5.39	1.04	58	Emprendedores	5.64	1.15
26	Emocionales	5.01	1.11	79	Fuertes emocionalmente	5.65	1.29
36	Comprensivas	6.04	1.16	102	Naturales	5.97	0.99
39	Sentimentales	4.93	1.25	145	Graciosos	5.25	0.98
48	Maduras	6.09	0.85	177	Fuertes físicamente	4.55	1.20
49	Progresistas	5.31	1.24	216	Firmes	4.55	1.34
78	Saludables	5.91	1.04	253	De personalidad fuerte	4.97	1.26
85	Encantadoras	5.42	1.12	254	Atléticos	4.67	1.15
100	Trabajadoras	6.23	0.90				
105	Actúan con franqueza	5.65	1.30				
116	Modernas	4.78	1.19				
123	Inteligentes	5.96	1.05				
129	Respetables	5.75	1.11				
130	Nobles	5.89	1.02				
139	Con buen gusto	5.09	1.13				
147	Amables	5.90	0.94				
149	Instructivas	4.59	1.09				
155	Amigables	5.99	0.91				
158	Dulces	5.67	1.06				
180	Pacíficas	5.57	1.24				
182	Leales	5.98	1.13				
190	Afectuosas	5.53	1.09				
195	Atractivas	4.79	1.22				
220	Curiosas	4.86	1.40				
224	Cultas	5.54	1.19				
225	Solidarias	5.84	1.15				
228	Protectoras	5.06	1.19				
240	Racionales	5.10	1.34				
252	Agradables	5.80	1.12				
258	Incondicionales	4.79	1.36				

Tabla 17. Estereotipos de género negativos

ESTEREOTIPOS MUJERES				ESTEREOTIPOS HOMBRES			
Nº	ADJETIVO	M	DT	Nº	ADJETIVO	M	DT
12	Volubles	2.83	1.28	18	Egoístas	1.89	1.24
33	Supersticiosas	2.80	1.19	21	Perezosos	2.17	1.19
35	Vengativas	1.90	1.27	57	Poco emocionales	2.63	1.08
46	Calculadoras	3.10	1.48	59	Solitarios	3.06	1.52
50	Depresivas	2.02	1.24	62	Maleducados	1.63	1.01
56	Caprichosas	2.57	1.19	68	Viciosos	2.22	1.37
74	Quisquillosas	2.70	1.25	70	Incompletos	2.67	1.17
87	Sumisas	2.75	1.46	71	Conflictivos	1.91	1.21
92	Pesimistas	2.29	1.31	72	Rebeldes	2.79	1.52
95	Obsesivas	2.42	1.34	127	Insensibles	2.09	1.22
109	Enrevesadas	2.74	1.25	132	Promiscuos	3.23	1.37
133	Maniáticas	2.41	1.17	135	Defectuosos	2.41	1.14
187	Desquiciadas	2.04	1.20	230	Autoritarios	3.15	1.55
211	Lloronas	2.92	1.28	233	Pasivos	2.69	1.26
221	Vanidosas	3.31	1.53	237	Violentos	1.55	1.12
235	Víctimas	2.34	1.26	239	Sucios	1.78	1.02
249	Vulnerables	3.10	1.31	241	Inexpresivos	2.51	1.23
250	Inseguras	2.53	1.15				

Tabla 18. Estereotipos de género de valencia neutra

ESTEREOTIPOS MUJERES				ESTEREOTIPOS HOMBRES			
Nº	ADJETIVO	M	DT	Nº	ADJETIVO	M	DT
10	Habladoras	4.31	1.13	41	Destinados al placer sexual	4.38	1.50
65	Nerviosas	3.64	1.12	60	Impulsivos	3.94	1.22
185	Minuciosas	4.07	1.17	63	Líderes	4.43	1.46
209	Ingenuas	3.52	1.43	183	Amantes del peligro	3.66	1.24
222	Protegidas	3.70	1.25	184	Duros	3.86	1.38
248	Sutiles	4.37	1.27	215	Juerguistas	3.98	1.37
256	Moralistas	4.13	1.22	223	Individualistas	3.87	1.37

3.4.- Discusión

Con este estudio se pretendía conocer la valencia asignada a los estereotipos de género actuales. Aunque dado su carácter descriptivo no era necesario plantear hipótesis específicas, es interesante destacar algunos de los resultados obtenidos en relación a la vigencia de los estereotipos de género. De esta forma, entre los adjetivos considerados neutros al preguntar por su valencia para la valoración de las personas en general, se observa que algunos de ellos han formado parte tradicionalmente de estereotipos masculinos positivos (ej., *líderes*, *poderosos*), masculinos negativos (*impulsivos*), femeninos positivos (ej., *delicadas*, *coquetas*) y femeninos negativos (*de bajo estatus*). Este resultado podría indicar un cambio en la valencia del adjetivo en función de que éste se utilice para valorar a un grupo de género concreto o a las personas en general. En relación a este resultado, en futuros estudios podría ser interesante analizar la valencia que se asigna a cada adjetivo en función de que se utilice para valorar a los hombres o a las mujeres, pues así se podría aportar más información sobre el carácter descriptivo y prescriptivo de los estereotipos de género. De esta forma, se podría aplicar el procedimiento utilizado en el estudio 1a, en el que se emplearon dos versiones de la escala de adjetivos para valorar a los grupos de género por separado y realizando las adaptaciones necesarias en la terminación del adjetivo en función del grupo evaluado. Así, se podría comparar si la valencia de los adjetivos para valorar a las personas en general (tal y como se ha realizado en este estudio) varía si estos adjetivos se utilizan para valorar a cada grupo de género.

También es destacable que, aunque a las mujeres se les había asignado un mayor número de adjetivos que a los hombres, al comparar la cantidad de estereotipos encontrados cuando se clasificaron según su valencia, se observó que el número de adjetivos era muy similar en los valorados como negativos y neutros, pero mostró una importante diferencia en los valorados como positivos. Concretamente, de los estereotipos finales derivados del estudio 1a, a las mujeres se le asignaron 33 estereotipos positivos, mientras que a los hombres se le asignaron 18 estereotipos con esta valencia. Si se tiene en cuenta el alto estatus asociado con los hombres, estos resultados podrían resultar sorprendentes, pues se esperaría que a

este grupo de género se le asignaran más estereotipos positivos como consecuencia de su mayor valoración social. No obstante, estos resultados son congruentes con los de Glick y colaboradores (2004), quienes realizaron un estudio en 16 países sobre la igualdad entre los grupos de género. En este estudio se observó que los rasgos que se asociaban a los hombres tenían una valencia menos positiva que los asociados a las mujeres. En la discusión general se profundizará sobre las posibles implicaciones de estos resultados.

4.- DISCUSIÓN GENERAL

En este estudio se pretendía comprobar la vigencia de los estereotipos de género y señalar el surgimiento de otros nuevos, así como conocer la valencia asignada a estos estereotipos. Para ello, se llevaron a cabo los estudios 1a y 1b respectivamente, permitiéndonos identificar los estereotipos de género actuales de valencia positiva, negativa y neutra. Concretamente, la integración de los resultados de ambos estudios ha permitido obtener un listado de estereotipos de género que en la actualidad se asignan diferencialmente a hombres y mujeres, y que se consideran igualmente característicos de su grupo de género independientemente de aspectos como el género, edad, estado civil, orientación política o la religiosidad de los participantes. Los resultados de ambos estudios permiten realizar aportaciones relevantes sobre la dinámica de estos estereotipos y sobre la discriminación de género.

De esta forma, los resultados del primer estudio permiten afirmar, en primer lugar, que algunos estereotipos de género tradicionales dejan de ser vigentes en la actualidad. Esta conclusión se obtiene, por un lado, tras comprobar que algunos estereotipos no se asignaron diferencialmente a ningún género (ej., *dóciles*, *complacientes*, *independientes*, *activos*). Por otro lado, se ha observado que las características sociodemográficas ejercían un efecto global sobre la consideración de algunos estereotipos como más o menos característicos de uno u otro género (ej., *cariñosas*, *sociables*, *despreocupados*, *poderosos*). Esto impide afirmar que tales estereotipos se perciban por igual para todas las personas independientemente de tales variables. En segundo lugar, se han señalado algunos

estereotipos de género que se han considerado nuevos, bien porque tradicionalmente se asociaban con el grupo de género opuesto (ej., se ha asignado el adjetivo *pasivos* a los hombres e *inteligentes* a las mujeres), o bien porque no se habían analizado en estudios precedentes (ej., *solidarias* y *solitarios*).

Estos resultados, como se ha señalado anteriormente, están en consonancia con las predicciones de la teoría del rol social (Eagly, 1987; Eagly et al., 2000; Eagly et al., 2004), según la cual los cambios que se producen en los roles sociales generan un cambio en los estereotipos de género. De acuerdo con esta teoría, la división del trabajo es una de las causas de las diferencias conductuales observadas en hombres y mujeres, y además contribuyen en la asignación de características estereotípicas a cada grupo de género. De esta forma, teniendo en cuenta la mayor presencia de las mujeres en ámbitos considerados tradicionalmente masculinos, se espera un cambio en tales características, tal y como se pone de manifiesto en este estudio. Los resultados del estudio 1b en relación a la valencia de los estereotipos, apoyan parcialmente estas conclusiones, al encontrarse que algunos estereotipos considerados previamente como positivos o negativos, en la actualidad se valoran como neutros. No obstante, una limitación del estudio 1b es la aplicación de la valencia asignada para valorar a las personas en general a los estereotipos de género. Como se indicó en la discusión de dicho estudio, sería conveniente comprobar en investigaciones futuras si la valencia asignada a los adjetivos cuando se utilizan para valorar a las personas en general es la misma que cuando se utilizan para valorar por separado a cada grupo de género. De esta forma, cabría la posibilidad de que estereotipos considerados positivos para las personas en general y para los hombres se valoren como negativos si se aplican para valorar a las mujeres (ej., *fuertes físicamente*, *arriesgados/as*), que estereotipos considerados positivos para las mujeres se evalúen como negativos si se aplican a los hombres (ej., *dulces*, *sentimentales*) o que estereotipos considerados neutros para valorar a las personas en general se consideren positivos para los hombres y negativos para las mujeres (ej., *líderes*, *duros/as*). Un estudio con tales características permitiría conocer en mayor profundidad el carácter descriptivo y, sobre todo, prescriptivo de los roles de género en función de su valencia.

El efecto global observado de las características sociodemográficas sobre los estereotipos de género sugiere que las personas, en función de aspectos como el género, la religiosidad o el estado civil, mantienen representaciones distintas sobre los hombres y las mujeres, por lo que se destaca la importancia de tener en cuenta estas variables cuando se analizan estos estereotipos. Además, el efecto de dichas características ha revelado que existen más diferencias en los adjetivos cuando estos se utilizan para definir a las mujeres en general que cuando se utilizan para definir a los hombres. Este resultado se relaciona con los obtenidos en otros estudios, donde se observa una mayor dinámica en el estereotipo femenino (ej., Diekman y Eagly, 2000; García-Retamero et al., 2009; López-Sáez et al., 2008). La teoría del rol social también permite explicar este resultado, puesto que son los roles sociales de las mujeres los que han experimentado un mayor cambio. De esta forma, en la actualidad, los roles tradicionales asociados con las mujeres (ej., cuidar a los demás, realizar las tareas domésticas) continúan vinculándose con ellas en mayor medida que con los hombres, mientras que los roles tradicionales asociados a los hombres (ej., trabajar fuera del hogar, ocupar puestos directivos) se sigue vinculando con ellos pero también, cada vez más, con las mujeres. Así, dado que los roles sociales que ocupan los hombres han sufrido pocos cambios en los últimos años, se encuentra una mayor estabilidad en los estereotipos masculinos, mientras que los roles sociales ocupados por las mujeres, al haberse diversificado, generan un mayor cambio en los estereotipos femeninos.

Los resultados del primer estudio también revelaron que varios estereotipos de género tradicionales se mantienen en la actualidad (ej., para las mujeres, *emocionales* o *sumisas*, para los hombres *valientes* o *insensibles*). Este resultado es esperable en la medida en que la existencia de un sistema jerárquico basado en el género forma parte de nuestra realidad, como se observa, por ejemplo, en la persistencia de la violencia contra las mujeres, la discriminación salarial, la menor presencia de mujeres en puestos de liderazgo, o en la perpetuación de los estereotipos y los roles de género en una publicidad marcadamente sexista. Uno de los factores que favorece el mantenimiento de este sistema es la valoración positiva del estereotipo femenino. En este sentido, los resultados del estudio 1b pusieron de manifiesto que los estereotipos positivos asignados a las mujeres eran tres veces más que los estereotipos de esta valencia asignados a los hombres, mientras que la cantidad de

estereotipos negativos y de valencia neutra asignada a cada género era similar. Es más, a las mujeres se le asignaron casi el doble de estereotipos positivos que negativos, mientras que a los hombres se le asignaron más estereotipos negativos que positivos. Aunque en dicho estudio se partía de un listado en el que se asignaba un mayor número de estereotipos a las mujeres que a los hombres, la discrepancia en la cantidad de estereotipos positivos y la similitud en el resto de estereotipos pone de manifiesto la valoración más positiva de las mujeres. De esta forma, este resultado refleja, al menos en parte, la valoración más favorable de las mujeres en nuestra sociedad, la cual facilita el mantenimiento del sistema basado en el género y dificulta que, especialmente las mujeres, lo rechacen.

Teniendo en cuenta que los estereotipos de género, junto con la identidad e ideología de género, son las creencias que subyacen a la discriminación de género, resulta esencial combatir estos estereotipos con la finalidad de eliminar las consecuencias tan negativas de este tipo de discriminación. En este sentido, movimientos como el feminismo, que en esencia apoya el trato igualitario para todas las personas, cobran importancia para el logro de estos objetivos. De especial relevancia es la corriente del feminismo de igualdad. Según esta corriente, es necesario reconocer la diversidad de los grupos de género sin que esto implique un trato desigual. El feminismo de igualdad mantiene que la superación de los estereotipos de género supone una sociedad en la que se asegure la igualdad de derechos para mujeres y hombres. Teniendo en cuenta que la identificación de hombres y mujeres como feministas se relaciona con un mayor apoyo hacia la igualdad de género y una mayor conciencia de la discriminación (Morgan, 1996), y que el desarrollo de la identidad feminista de las mujeres se relaciona con el sexismo (Castillo-Mayén, 2009), para eliminar los estereotipos de género se hace necesaria una educación en los valores feministas que promuevan un trato igualitario para todos los seres humanos.

En investigaciones futuras podría ser interesante analizar el efecto de las características sociodemográficas sobre la asignación diferencial de los estereotipos de género, de manera que se pudiera comprobar si aspectos como el género, el estado civil o la orientación política dan lugar a que los estereotipos se asignen a uno u otro género. De igual forma, dado que los subtipos de género pueden reflejar cómo los estereotipos se adaptan a los

cambios sociales (López-Sáez, 2008), también sería interesante realizar estudios donde, en primer lugar, se identifiquen los subtipos de género actuales, y en segundo lugar, se exploren los estereotipos asociados a cada uno.

Además, en este estudio se han elaborado instrumentos que se podrían utilizar en investigaciones futuras y que permitirían realizar aportaciones relevantes en otros ámbitos de estudio. Por ejemplo, el listado completo de adjetivos podría utilizarse para conocer los estereotipos que se asocian a grupos sociales que se pueden categorizar basándonos en el género y en otra categoría, como por ejemplo la inmigración (ej., mujeres inmigrantes-mujeres no inmigrantes), la discapacidad (ej., mujeres con discapacidad-mujeres sin discapacidad), el liderazgo (ej., mujeres líderes-hombres líderes), la homosexualidad (ej., mujer homosexual-hombre homosexual), etc. En este sentido, el listado completo de adjetivos se ha empleado para conocer los estereotipos asignados a las mujeres maltratadas (Montilla, Aranda y Montes-Berges, 2010), y también para analizar las diferencias en los estereotipos asignados según la congruencia del rol desempeñado, concretamente, con respecto al trabajo de enfermero/a (estereotipos asignados a las enfermeras vs. enfermeros; Montes-Berges, 2010).

Otra aportación de este estudio es que los estereotipos de género actuales que se han identificado también pueden ser útiles para investigaciones futuras. La consideración del efecto global de las variables sociodemográficas ha permitido establecer los estereotipos que se perciben como característicos de cada género en la misma medida para todas las personas, independientemente de sus diferencias en estas variables. Así, en estudios posteriores se podrían utilizar estos estereotipos para conocer su relación con la discriminación de género de dos formas distintas; una para evaluar si las personas describen o no de forma estereotípica a los grupos de género, y otra para conocer si la auto-asignación de un grupo de estereotipos de género concreto se vincula con este tipo de discriminación. Además, las técnicas que evalúan la discriminación de género de manera implícita frecuentemente utilizan estereotipos de género, por lo que es necesario aplicar aquellos que son vigentes y que se espera que sean aceptados por todas las personas

independientemente de sus características sociodemográficas. En este sentido, la utilidad de los resultados aquí obtenidos para este tipo de estudios es clave.

Para finalizar, además de la referida anteriormente para el análisis de la valencia de los estereotipos, señalamos otra limitación de este estudio en relación a la generalización de los resultados obtenidos. Así, estos resultados no se pueden considerar como una imagen completa de la dinámica de los estereotipos en nuestra sociedad teniendo en cuenta la muestra utilizada, aunque sí permiten afirmar que estas variaciones en la asignación de estereotipos de género se están produciendo, al menos, en personas jóvenes universitarias. Por lo tanto, sería interesante para futuras investigaciones repetir este estudio con muestras más heterogéneas en cuanto a la edad, la ocupación, el nivel de estudios, el lugar de origen, el estado civil y la orientación sexual, entre otras variables de interés, manteniendo equilibrada la distribución en cuanto al género de los participantes. En esta línea, actualmente se están llevando a cabo investigaciones en otros países (Reino Unido y Polonia) utilizando la escala de adjetivos elaborada en este estudio traducida al inglés y al polaco (Montes-Berges, Sanders y Klebaniuk, 2010; Sanders, Montes-Berges y Klebaniuk, 2010), cuyos resultados permitirán comparar la dinámica de los estereotipos de género y los fenómenos subyacentes en diferentes contextos culturales.

En el estudio que presentamos en el siguiente capítulo nos proponemos analizar la utilidad de los estereotipos de género actuales derivados del presente estudio en dos sentidos. Por un lado, evaluando si la auto-asignación de estos estereotipos se relaciona con la dominancia social, variable que expresa el deseo por la existencia de jerarquías y la desigualdad social, y que se vincula con distintas formas de discriminación, incluido el sexismo. Por otro lado, se utilizarán como targets en una tarea de priming, siendo precedidos por la presentación subliminal de las categorías de género, y analizando la implicación de esta tarea en otras variables relacionadas con la discriminación. Se espera que aplicando los estereotipos de género actuales se puedan obtener unos resultados más fiables.

CAPÍTULO IV

Segundo estudio: consecuencias de la presentación subliminal de las categorías de género sobre la activación automática de estructuras de conocimiento y la orientación a la dominancia social

1.- INTRODUCCIÓN

El respaldo legal a la igualdad y la promoción que de la misma se quiere hacer desde los gobiernos de las sociedades desarrolladas actuales, exige también un esfuerzo continuo por comprender los factores que subyacen y mantienen el fenómeno de la discriminación de género. Ésta es ejercida sistemáticamente contra las mujeres, lo que se verifica en su situación desfavorecida en ámbitos como el laboral, educativo y económico, así como en la prescripción de características y roles. Estos factores confluyen en perjuicio de su bienestar físico y psicológico y en un incremento de su vulnerabilidad para ser víctimas de la violencia. Al mismo tiempo, la discriminación de género también prescribe en los hombres características y roles considerados apropiados para este grupo, repercutiendo de esta manera, aunque en menor medida, sobre su bienestar. En consecuencia, este fenómeno discriminatorio limita el adecuado desarrollo emocional, psicológico, social y personal de los seres humanos en función de su pertenencia a uno u otro grupo de género, por lo que supone un grave problema para la sociedad en su conjunto.

La discriminación de género es un reflejo de jerarquización grupal, al igual que otros fenómenos discriminatorios derivados de aspectos como la raza, etnia, religión u orientación sexual, existentes en todas las sociedades. La teoría de la dominancia social (Pratto et al., 1994; Sidanius, 1993a; Sidanius y Pratto, 1993) surge con el propósito de explicar la existencia de los prejuicios y la naturaleza dominante de tales jerarquías basadas en cualquier tipo de opresión, estableciendo para ello un enfoque más general como resultado de la integración de perspectivas previas en el estudio de la discriminación. Estas jerarquías dan lugar a la existencia de grupos dominantes y subordinados, que surgen y se mantienen por la aceptación consensuada de mitos e ideologías que legitiman la relación jerárquica entre ambos. Entre estos mitos legitimadores de la desigualdad social se encuentran los estereotipos, el sexismo o ideología de género, el individualismo, el nacionalismo y las creencias en un mundo justo. También existen mitos que debilitan estas jerarquías y promueven la igualdad social, como la democracia, las doctrinas humanistas, el igualitarismo o el feminismo. Se supone que la prevalencia de estos mitos debilitadores en una sociedad daría lugar a una mayor igualdad social (Pratto et al., 1994).

Esta perspectiva teórica distingue tres sistemas de jerarquías basadas en los grupos presentes en todas las sociedades: el sistema basado en categorías arbitrarias, el sistema basado en la edad y el sistema basado en el género. La teoría de la dominancia social, a diferencia de otras teorías de relaciones intergrupales, conceptualiza la discriminación contra las mujeres como una forma de opresión cualitativamente diferente a la establecida contra miembros de otros grupos tradicionalmente desfavorecidos que pertenecerían a categorías arbitrarias (ej., racismo; Sidanius y Pratto, 1999; Sidanius y Veniegas, 2000), lo que la convierte en un enfoque de gran interés para el estudio de la discriminación de género.

La orientación a la dominancia social (SDO) se propone como una variable individual que refleja el deseo por la existencia de desigualdad social y dominancia basada en los grupos (Sidanius et al., 2001). De esta forma, la SDO se considera un factor que contribuye en la aceptación o rechazo de las ideologías y mitos que promueven las jerarquías grupales, de manera que un mayor nivel en esta variable indicaría una mayor aceptación de aquellos. Las ideologías y mitos han de ser aceptados ampliamente por la sociedad para que surtan efecto, por lo que este deseo por la desigualdad social y la dominancia grupal se puede manifestar tanto si implica dominación como subordinación endogrupal. No obstante, se espera que los miembros de los grupos dominantes muestren un mayor nivel de SDO que los miembros de grupos subordinados, lo que se conoce como la asimetría ideológica (Sidanius y Pratto, 1999).

De forma específica para el sistema basado en el género, se espera que los hombres muestren un mayor nivel de SDO que las mujeres mientras se mantengan las mismas condiciones. Esta relación entre el género y la SDO, denominada hipótesis de la invarianza (Sidanius y Pratto, 1999; Sidanius et al., 1994; Sidanius et al., 2006), se ha puesto de manifiesto en numerosas investigaciones y en diferentes culturas (ej., Castillo-Mayén, 2010; Castillo-Mayén y Montes-Berges, 2009a, 2009b; Levin, 2004; Montes-Berges y Silván-Ferrero, 2003; Sidanius y Pratto, 1999; Sidanius et al., 2006; Snellman et al., 2009; Zakrisson, 2008), manteniéndose incluso después de eliminar la influencia de variables socioculturales (Sidanius et al., 1994), por lo que se considera una relación fija y estable.

Desde la teoría de la dominancia social, la diferencia en los niveles de SDO de hombres y mujeres se explica, al menos parcialmente, por las distintas estrategias reproductivas de cada grupo de género (Pratto et al., 2006; Sidanius y Pratto, 1999). Sin embargo, otros estudios han mostrado que diferentes variables psicosociales relacionadas con la socialización de género pueden ser más relevantes que el género para explicar esta diferencia. Concretamente, estas investigaciones señalan que esta diferencia se puede explicar a partir de la auto-asignación de estereotipos masculinos positivos y negativos, y de estereotipos femeninos negativos (Castillo-Mayén y Montes-Berges, 2009b), la identidad de género (Dambrun et al., 2004; Foels y Pappas, 2004; Schmitt y Wirth, 2009; Snellman et al., 2009; Wilson y Liu, 2003), facetas de la identidad de género como características de personalidad masculina, valoración global de los intereses, autoestima colectiva y su subescala de identidad (Castillo-Mayén y Montes-Berges, 2009a), la ideología de género tradicional (Castillo-Mayén, 2008) y el sexismo moderno (Schmitt y Wirth, 2009). En algunos de estos estudios se muestra que las variables analizadas median en la relación establecida entre la SDO y el género (ej., Dambrun et al., 2004; Foels y Pappas, 2004; Snellman et al., 2009;), considerándose estos resultados, en su conjunto, como una evidencia de que dicha relación no es tan estable como se plantea desde la teoría de la dominancia social. Además, también se ha señalado la importancia de otras variables no relacionadas directamente con el género que pueden explicar parcialmente esta relación, como los valores sociales (Caricati, 2007), la complejidad cognitiva (Foels y Reid, 2010), la cual se asocia con el estatus social, o los mitos del individualismo e igualitarismo (Castillo-Mayén, 2008).

Ante esta controversia sobre los orígenes de tal diferencia en los niveles de SDO, resulta necesario continuar analizando qué factores explican dicha relación, así como bajo qué circunstancias ésta se mantiene o desaparece. En este estudio se pretenden realizar nuevas aportaciones en este ámbito teniendo en cuenta conjuntamente algunas de las variables que permiten explicar la relación entre el género y la SDO, e incorporando la utilización de medidas implícitas de las actitudes. Las medidas implícitas de las actitudes permiten informar de los procesos automáticos o implícitos (Banse y Greenwald, 2007). El estudio de la automaticidad pone de manifiesto la facilidad con la que los procesos mentales

superiores pueden activarse por la mera percepción pasiva de estímulos e incluso por la exposición subliminal a ellos (ej., Bargh y Pietromonaco, 1982; Dijksterhuis y van Knippenberg, 1998; Van den Bussche y Reynvoet, 2007). Además, este ámbito de estudio pone de manifiesto cómo dicha activación repercute en diferentes ámbitos, como la conducta social, sin que las personas sean conscientes de esta influencia (ej., Aarts y Dijksterhuis, 2003; Bargh et al., 1996; Chen y Bargh, 1997). La propuesta de Bargh y Morsella (2009) indica que tales estímulos son capaces de activar el sistema mental perceptivo, evaluativo, motivacional y emocional, y que el efecto de dicha activación suele manifestarse en la conducta posterior. No obstante, a pesar de la automaticidad con la que pueden activarse diferentes estructuras mentales y de la consecuente influencia del contenido activado, pueden identificarse diferentes variables y condiciones que limitan el efecto de dicha activación, e incluso que inhiben su activación automática (ej., Blair, 2002; Kunda y Spencer, 2003; Moskowitz e Ignarri, 2009).

La aplicación de las medidas implícitas al estudio de la discriminación y el prejuicio, demuestra en una amplia variedad de estudios que los estereotipos sobre distintos grupos sociales pueden activarse automáticamente y que el efecto de esta activación puede observarse en la conducta posterior (ej., Abreu et al., 2003; Bargh et al., 1996; Devine, 1989; Dovidio et al., 1997; Lepore y Brown, 1997; Montes-Berges, 2002, 2009), evidenciándose así la automaticidad de los procesos discriminatorios. Esta activación automática de estereotipos también se ha puesto de manifiesto en el estudio de la discriminación de género (de Lemus et al., 2008; Irmén, 2006; Montes-Berges, 2002, 2009), comprobándose su influencia sobre el rendimiento de tareas, así como sobre el favoritismo endogrupal y la discriminación exogrupal (Montes-Berges, 2002, 2009). Estos fenómenos, propuestos por la teoría de la identidad social, pueden aparecer por la competición social generada tras el proceso de categorización para mantener una distintividad social positiva (Turner, 1978).

Algunos aspectos de la teoría de la dominancia social también han sido abordados mediante el uso de medidas implícitas primando las categorías de endogrupo y exogrupo, así como categorías arbitrarias y de género. Con respecto al primer tipo de categorías,

Pratto y Shih (2000) seleccionaron previamente a participantes que habían mostrado una alta y baja SDO. Posteriormente, realizaron dos experimentos. En el primero de ellos, adaptando el procedimiento de Perdue et al. (1990), los participantes fueron expuestos durante 100 ms a las categorías “nuestro” y “suyo”. Estas categorías iban seguidas de adjetivos que debían ser evaluados como buenos o malos. Tras terminar esta tarea, los participantes volvieron a completar la escala de SDO. Los resultados revelaron que se había producido favoritismo endogrupal implícito, de manera que los adjetivos positivos se respondieron más rápidamente cuando eran precedidos por la categoría “nuestro” que cuando eran precedidos por la categoría “suyo”, y los adjetivos negativos se respondieron más rápidamente cuando eran precedidos por la categoría “suyo” que por la categoría “nuestro”. No obstante, no se encontraron diferencias en este sesgo en función de los niveles de SDO. En el segundo experimento, antes de completar la tarea de priming, los participantes experimentaron una amenaza a su estatus grupal. Concretamente, estos leyeron un ensayo en el que se criticaba a los estudiantes de su universidad, quienes son considerados como un grupo de alto estatus. Este tipo de amenaza dio lugar a que se encontraran diferencias en la respuesta a la tarea implícita, de manera que los participantes con alta SDO mostraron una respuesta más prejuiciosa que los participantes con baja SDO. Los resultados de ambos estudios señalan la influencia del contexto social en el surgimiento de las diferencias en prejuicio implícito según los niveles de SDO.

El estudio de Levin (1996) también puso de manifiesto la influencia del contexto social, en esta ocasión, sobre los niveles de SDO de los miembros de distintas categorías arbitrarias. Concretamente, utilizando una muestra de personas judías israelitas, Levin (1996) analizó la influencia de primar la etnia o la nacionalidad sobre los niveles de SDO. Para primar una u otra categoría arbitraria, se incluyeron ítems sobre la situación de conflicto concreta antes de completar la escala de dominancia social. De esta forma, se pudo observar que cuando la etnia era primada, los judíos Ashkenazi (etnia de alto estatus) mostraron mayores niveles de SDO que los judíos Mizrachi (etnia de bajo estatus). Sin embargo, tras primar la nacionalidad haciendo salientes las relaciones entre personas árabes y judías, los miembros de ambas etnias mostraron niveles similares de SDO, dado que estas etnias consideradas como un grupo (personas judías) mantienen el mismo estatus (alto) con respecto a los

árabes israelíes. En relación al estudio de las categorías de género, Huang y Liu (2005) evaluaron la influencia del contexto social sobre los niveles de SDO tras primar el género o una categoría arbitraria. Los autores utilizaron una serie de cuestionarios específicos antes de completar la escala de SDO, para primar el género o una categoría arbitraria basada en un grupo demográfico que es especialmente importante para la población taiwanesa. Aunque la hipótesis de la invarianza predice que los factores contextuales no han de eliminar la relación entre el género y la SDO, en el experimento 1 de este estudio se mostró que cuando se hizo saliente la categoría arbitraria basada en el grupo demográfico, se encontraron diferencias en los niveles de SDO entre los grupos de esta categoría pero no entre hombres y mujeres, mientras que cuando el género se hizo saliente, las diferencias en SDO se encontraron entre los grupos de género tal y como predice la hipótesis de la invarianza, pero no entre los grupos demográficos.

Estos estudios muestran la influencia del contexto social sobre la manifestación del prejuicio implícito cuando se produce una amenaza grupal y sobre los niveles de SDO cuando se priman distintas categorías sociales. Además, esta influencia contextual no sólo se encuentra en las categorías arbitrarias, tal y como predice la teoría de la dominancia social, sino también cuando se prima de forma supraliminal el género, contradiciendo la hipótesis de la invarianza. Sin embargo, estos estudios no han puesto a prueba si primar el género de manera subliminal también influye sobre la SDO ni sobre la hipótesis de la invarianza. Hasta ahora, tampoco se conoce si este factor contextual influiría sobre el apoyo a los mitos que legitiman las jerarquías sociales o sobre variables derivadas de la socialización de género que pueden explicar las diferencias entre mujeres y hombres en los niveles de SDO. Aunque la distinción que la teoría de la dominancia social realiza sobre el sistema jerárquico basado en el género con respecto a otros sistemas puede enriquecer nuestra comprensión sobre la discriminación de género, las aplicaciones de este marco teórico al estudio de este fenómeno son escasas, y hasta la fecha, ausentes haciendo uso de estímulos subliminales.

En este estudio se pretende comprobar si la presentación subliminal de las categorías de género influye sobre la diferencia entre hombres y mujeres en los niveles de SDO.

Además, se pretende conocer si esta presentación subliminal ejerce algún efecto sobre otras variables que guardan relación con la SDO y con esta diferencia entre los grupos de género. Para alcanzar estos objetivos, en este estudio se aplica una medida implícita de las actitudes enmarcada en el paradigma del priming semántico, que permite activar automáticamente los estereotipos de género. Entre las variables que guardan relación con la SDO, se han seleccionado factores derivados de la socialización de género que en estudios precedentes han contribuido a explicar la diferencia de género en los niveles de SDO, concretamente la auto-asignación de estereotipos de género, la identidad de género multifactorial y la ideología de género¹. Estas variables son consideradas como las creencias que subyacen a la discriminación de género (Moya y de Lemus, 2004; Moya y Puertas, 2003). También se analizan otras variables que guardan relación directa con las jerarquías grupales, como el estatus social percibido y los mitos. Entre estos mitos se estudia el individualismo, como ideología legitimadora de la desigualdad social, y el igualitarismo, como mito que debilita las jerarquías grupales. Consideramos relevante analizar estos mitos porque en la sociedad actual se promueve la igualdad y, por tanto, la creencia de que la desigualdad es dañina (igualitarismo). El mito del igualitarismo en ocasiones se estudia junto al del individualismo (Kluegel y Smith, 1983; Montes-Berges y Castillo-Mayén, 2004a, 2004b), que recoge la creencia de que el esfuerzo individual es el único factor que determina el éxito personal. Además, ambas variables se relacionan con las propuestas que intentan reducir la desigualdad social, como los programas de acción afirmativa (Kluegel y Smith, 1983; Montes-Berges y Castillo-Mayén, 2004a, 2004b). En definitiva, con este estudio se podrá comprobar si una mayor disponibilidad de un tipo de mito legitimador (estereotipos) derivada de la presentación subliminal de las categorías de género, influye sobre la relación entre el género y la SDO, y sobre las variables señaladas.

Para alcanzar estos objetivos, se utilizó un diseño cuasi-experimental pretest-posttest con grupo control no equivalente. En la fase pretest, los grupos control y experimental

¹ Aunque la ideología de género, en concreto, el sexismo tradicional, se considera un mito legitimador (Pratto et al., 1994), en este estudio nos referimos a ella principalmente como una variable relacionada con la socialización de género.

completaron una serie de medidas que cubrían diferentes aspectos relacionados con la discriminación de género y con la dominancia social. Transcurrida una semana, los participantes volvieron a completar estas medidas, con la diferencia de que el grupo experimental realizó previamente una tarea de priming secuencial subliminal. La tarea de priming, como en estudios precedentes (de Lemus et al., 2008; Montes-Berges, 2009), consistió en la presentación de las categorías de género. Concretamente, las palabras “mujer” y “hombre (primes) se presentaron durante 33.4 ms, seguidas de una máscara, tras la cual aparecían los estereotipos de género (targets). Los participantes del grupo experimental debían responder a la valencia de estos estereotipos, indicando si eran positivos o negativos. Aunque la respuesta implica una respuesta evaluativa sobre los estereotipos de género, los primes y targets utilizados variaban en su relación semántica, por lo que la tarea empleada es una variante del priming semántico. Para asegurar esta relación semántica, los targets empleados se seleccionaron de los resultados del primer estudio, donde se obtuvieron los estereotipos de género actuales. Así, se espera que el tiempo de reacción a los estereotipos de género se vea facilitado por la activación previa de las categorías, debido a la relación semántica que mantienen.

Además, con el objetivo de conocer qué variables podrían explicar la relación entre el género y la SDO, se analizó el poder predictivo de diferentes medidas relacionadas con la socialización de género (auto-asignación de estereotipos de género, identidad de género e ideología de género) y de medidas relacionadas con las jerarquías grupales (estatus social, individualismo e igualitarismo). Este análisis se realizó en las dos fases del estudio, lo cual permitió conocer la posible influencia de la activación automática de los estereotipos de género sobre su capacidad predictiva. La auto-asignación de estereotipos de género se evaluó utilizando una escala creada a partir de los resultados del primer estudio, que contenía adjetivos diferentes a los empleados como targets. Para evaluar la identidad de género, a diferencia de los estudios precedentes en los que mayoritariamente se ha utilizado el BSRI, en este estudio se utilizó una medida que conceptualiza la identidad de género desde una perspectiva multidimensional (López-Zafra y López-Sáez, 2001). Esta escala permite evaluar la identidad de género a partir de un sentimiento global de feminidad y masculinidad, así como a partir de distintas facetas relacionadas con el género

(características de personalidad, características físicas, intereses y autoestima colectiva). La evaluación de la ideología de género se realizó mediante una medida de sexismo tradicional, concretamente, utilizando la versión reducida de la escala de ideología de género (Moya et al., 2006), elaborada y validada para población hispanohablante y ampliamente utilizada en este contexto. El estatus social se evaluó mediante una escala que valora tanto el estatus social percibido como el peso que se atribuye a distintos ámbitos (género, familia, etc.) para que la persona se asigne dicho estatus (Castillo-Mayén, 2008). La evaluación del individualismo y del igualitarismo se realizó mediante la aplicación de escalas específicas previamente validadas (Montes-Berges y Castillo-Mayén, 2004a, 2004b).

Por último, tanto el grupo experimental como el grupo control realizaron una tarea de discriminación de género en la fase posttest. Esta tarea consistió en asignar nombres personales a un listado de profesiones consideradas femeninas, masculinas o neutras². Todas las profesiones compartían la característica de que para su denominación se utiliza un nombre cuyo género gramatical incluye tanto a hombres como a mujeres (ej., pediatra, telefonista, detective), cuya su selección para formar parte de la tarea fue previamente pilotada. De esta forma, también se pudo analizar el efecto de la activación automática de los estereotipos sobre el género de los nombres personales que se elegían como más representativos para ocupar tales profesiones.

1.1.- Objetivos e hipótesis

De manera más concreta, los objetivos planteados en este estudio son los siguientes:

² Esta tarea se realizó a partir de un estudio piloto (ver apartado de Procedimiento), en el que se evaluó la claridad o ambigüedad con que las profesiones eran consideradas como propias de uno u otro género. Las profesiones neutras fueron aquellas que no se identificaron como femeninas ni como masculinas. Es importante clarificar que en esta tarea nos servimos como en otros estudios de la ambigüedad (ej., Bargh y Pietromonaco, 1982; Higgins et al., 1977; Murray et al., 2005) para que las profesiones neutras puedan considerarse como femeninas o masculinas en función de la mayor activación de las categorías de género.

1. Comprobar el efecto de la presentación subliminal de las categorías de género sobre los tiempos de reacción de los distintos tipos de ensayos (congruentes e incongruentes).
2. Comprobar la hipótesis de la invarianza, es decir, que los hombres presentan niveles mayores de SDO que las mujeres.
3. Analizar el efecto de la exposición subliminal a las categorías de género sobre la relación mantenida entre el género y la SDO.
4. Explorar si las variables relacionadas con la socialización de género (estereotipos de género, identidad de género e ideología de género) y las jerarquías grupales (estatus social percibido, individualismo e igualitarismo) poseen mayor capacidad para predecir la SDO que la variable género.
5. Explorar si la exposición subliminal a las categorías de género influye sobre la capacidad predictiva de la SDO de las distintas variables analizadas.
6. Analizar el efecto de la exposición subliminal a las categorías de género sobre la SDO, las variables relacionadas con la socialización de género y las variables relacionadas con las jerarquías grupales, en toda la muestra y según el género de los participantes.
7. Examinar si la exposición subliminal a las categorías de género influye sobre la elección de nombres masculinos y femeninos considerados como más representativos de distintas profesiones.
8. Analizar la existencia de diferencias entre mujeres y hombres sobre la elección de los nombres considerados más representativos para las profesiones.
9. Conocer las diferencias entre los grupos de género en las variables relacionadas con la socialización de género, el estatus social percibido y la aceptación de los mitos legitimadores y debilitadores de las jerarquías.

Los objetivos 3, 5, 6 y 7 responderían a una de las preguntas de segunda generación sobre los efectos del priming propuesta por Bargh (2006), referida a cómo un mismo prime puede ejercer efectos cualitativamente diferentes. Concretamente, al analizar el efecto de la presentación subliminal de las categorías de género sobre distintas variables (escalas relacionadas con el género, escalas relacionadas con las jerarquías grupales y la tarea de discriminación de género), podremos tener resultados precisos sobre las consecuencias de dicha presentación subliminal sobre la activación automática de distintas estructuras de conocimiento y de la orientación a la dominancia social. Así, la auto-asignación de estereotipos de género, la identidad de género y la percepción de estatus social evalúan aspectos relacionados con el auto-concepto. El individualismo, el igualitarismo y la ideología de género evalúan distintos tipos de creencias. Por último, la tarea de discriminación de género evalúa la representatividad con la que se considera que uno u otro género ocupa distintas profesiones.

A partir de los objetivos indicados, las hipótesis de este estudio son las siguientes:

Hipótesis 1: la presentación subliminal de las categorías de género daría lugar al efecto de congruencia o facilitación del priming. Este efecto implicaría la activación automática de los estereotipos de género, lo que se manifestaría en una respuesta más rápida a los ensayos congruentes (menor tiempo de reacción cuando el prime y el target correspondan al mismo género) que a los ensayos incongruentes (mayor tiempo de reacción cuando el prime y el target correspondan a géneros distintos).

Hipótesis 2: de acuerdo con la hipótesis de la invarianza, los hombres mostrarían mayores niveles de SDO que las mujeres. Esto ocurriría en los grupos control y experimental en ambas fases del estudio.

Hipótesis 3: tanto el género como las variables relacionadas con la socialización de género y las jerarquías grupales podrían predecir la SDO. Además, la presentación subliminal de las categorías de género influiría sobre la capacidad predictiva de estas variables. Concretamente, se establecen las siguientes hipótesis.

3.1) Debido a la mayor disponibilidad de los estereotipos de género derivada de la presentación subliminal de las categorías, el poder predictivo del género sería mayor en la fase posttest para el grupo experimental que para el grupo control.

3.2) La auto-asignación de estereotipos de género podría predecir la SDO. Específicamente, según han mostrado estudios previos, la auto-asignación de estereotipos de género masculinos positivos, masculinos negativos y femeninos negativos podrían predecir mejor que el género esta variable.

3.3) Algunas facetas de la identidad de género podrían predecir la SDO. Concretamente, apoyándonos en estudios previos, las características de personalidad masculinas, la valoración global de los intereses, la autoestima colectiva y su factor identidad podrían predecir mejor que el género esta variable.

3.4) Teniendo en cuenta la importancia del estatus para el mantenimiento de las jerarquías grupales, el estatus social percibido sería un predictor significativo de la SDO. De igual forma, la ideología de género, el individualismo y el igualitarismo también serían predictores significativos de la SDO, tal y como se ha observado en investigaciones anteriores.

3.5) La presentación subliminal de las categorías de género influiría sobre la capacidad de las distintas variables dependientes analizadas para predecir la SDO, de forma que en el grupo experimental, la capacidad de algunas variables cambiaría de la fase pretest a la fase posttest. Esta hipótesis es exploratoria, por lo que no se realizan predicciones específicas.

Hipótesis 4: la presentación subliminal de las categorías de género daría lugar a diferencias entre el grupo control y experimental en las variables analizadas durante la fase posttest. Concretamente, se establecen las siguientes hipótesis.

4.1) La activación automática de los estereotipos de género influiría sobre la SDO. Específicamente, los participantes del grupo experimental presentarían mayores niveles de SDO que los participantes del grupo control en la fase posttest.

4.2) La activación automática de los estereotipos de género daría lugar a que los participantes del grupo experimental se auto-asignaran más estereotipos de género, y a que mostraran una identidad de género más congruente con su sexo biológico, mayor sexismo tradicional, mayor estatus social percibido, mayor individualismo y menor igualitarismo, que el grupo control.

Hipótesis 5: se encontrarían los siguientes efectos en la tarea de discriminación de género.

5.1) Teniendo en cuenta a toda la muestra en su conjunto, se elegirían nombres femeninos como más representativos de las profesiones tradicionalmente consideradas femeninas y nombres masculinos como más representativos de las profesiones tradicionalmente consideradas masculinas. Sin embargo, se elegirían por igual nombres femeninos y masculinos como más representativos de las profesiones neutras.

5.2) Con respecto al grupo experimental y control, y teniendo en cuenta que el género masculino está más relacionado con la esfera pública y el desarrollo profesional, el grupo experimental asignaría más nombres masculinos a las profesiones neutras que el grupo control debido a la influencia de la exposición subliminal a las categorías de género. Además, el grupo experimental respondería de forma más estereotípica a esta tarea, lo que se manifestaría en una mayor asignación de nombres masculinos a las profesiones tradicionalmente consideradas masculinas, y de nombres femeninos a las profesiones tradicionalmente consideradas femeninas.

5.3) Con respecto a los grupos de género, las mujeres utilizarían más nombres femeninos que masculinos como representativos de todas las profesiones, mientras que los hombres utilizarían más nombres masculinos que femeninos en éstas. De esta forma, el

utilizar más nombres personales correspondientes al propio género indicaría favoritismo endogrupal.

Hipótesis 6: con respecto a las diferencias de género en las variables analizadas, se plantean las siguientes hipótesis.

6.1) Según la literatura previa, los hombres se auto-asignarían más estereotipos de género masculinos, mientras que las mujeres se auto-asignarían más estereotipos de género femeninos.

6.2) En relación a la identidad de género, partiendo de la literatura y de estudios previos, tanto mujeres como hombres mostrarían una identidad de género congruente con su sexo biológico. Esto ocurrirá tanto en la evaluación de la identidad de género global como en la valoración global del resto de facetas.

6.3) En cuanto a la ideología de género, tal y como se ha evidenciado en otros estudios, los hombres mostrarían ser más sexistas que las mujeres.

6.4) Dado que el género masculino posee mayor estatus social que el femenino, los hombres se percibirían con mayor estatus social que las mujeres.

6.5) Teniendo en cuenta que el individualismo es un mito legitimador de las jerarquías grupales, los hombres, por ser el grupo dominante de la jerarquía basada en el género, mostrarían ser más individualistas que las mujeres.

6.6) Teniendo en cuenta que el igualitarismo es un mito debilitador de las jerarquías grupales, las mujeres, por ser el grupo subordinado de la jerarquía basada en el género, se mostrarían más igualitarias que los hombres.

6.7) Apoyándonos en estudios previos, los niveles de SDO en los hombres podrían ser explicados parcialmente por estereotipos masculinos (positivos y negativos), mientras

que los niveles de SDO en las mujeres podrían ser explicados parcialmente por estereotipos negativos (femeninos y masculinos).

6.8) Como hipótesis exploratoria, podrían existir algunas diferencias entre los grupos de género en la capacidad de la identidad de género, ideología de género y variables relacionadas con las jerarquías grupales para predecir la SDO.

6.9) De forma exploratoria, podrían existir diferencias de género en los participantes del grupo experimental en cuanto al efecto de la activación automática de los estereotipos sobre el resto de variables analizadas.

2.- MÉTODO

Participantes

Inicialmente, 140 personas participaron en el estudio. No obstante, dos personas no completaron la fase posttest, por lo que no fueron incluidas en ninguno de los análisis. De esta forma, la muestra estaba formada por 138 participantes que colaboraron en ambas fases del estudio de forma voluntaria y anónima. En cuanto al género, la muestra se compuso de 69 mujeres y 69 hombres, cuyo rango de edad oscilaba entre los 18 y 26 años ($M = 19.41$ años, $DT = 1.60$). Todos los participantes eran estudiantes de la Universidad de Jaén que cursaban alguna titulación de las Facultades de Humanidades y Ciencias de la Educación (7.1%), Ciencias Sociales y Jurídicas (10.8%), o Ciencias Experimentales (2.1%), o en las Escuelas de Ciencias de la Salud (65.2%), Trabajo Social (0.7%) y Politécnica Superior (13.7%). Como criterio de exclusión para poder formar parte de la muestra se utilizó, al igual que en el primer estudio (1a), el ser estudiante de la titulación de Psicología, dado que sus conocimientos podrían sesgar sus respuestas. Como técnica de muestreo se utilizó el muestreo no probabilístico intencional y el muestreo *bola de nieve* para alcanzar la misma proporción de hombres y mujeres. Los participantes fueron asignados al azar a las condiciones experimentales (grupo experimental y grupo control).

Las características sociodemográficas de toda la muestra y de cada grupo se describen a continuación en la Tabla 1.

Tabla 1. Características sociodemográficas de toda la muestra, del grupo experimental (GE) y del grupo control (GC)

		Muestra (N = 138)		GE (N = 70)		GC (N = 68)	
		n	%	n	%	n	%
Género	Mujeres	69	50	35	50	34	50
	Hombres	69	50	35	50	34	50
Estado civil	Solteros	73	52.9	34	48.6	39	57.4
	Solteros con pareja	64	46.4	35	50	29	42.6
	Otro	1	0.7	1	1.4	-	-
Orientación sexual	Heterosexual	135	97.8	69	98.6	66	97.1
	Homosexual	3	2.2	1	1.4	2	2.9
Orientación política							
	Izquierda	46	33.3	26	37.1	20	29.4
	Centro	27	19.6	12	17.1	15	22.1
	Derecha	13	9.4	8	11.4	5	7.4
	Ninguna	52	37.7	24	34.3	28	41.2
Religiosidad							
	Creyente	80	58	36	51.4	44	64.7
	Agnóstico	31	22.5	15	21.4	16	23.5
	Ateo	27	19.6	19	27.1	8	11.8

Instrumentos

- *Cuestionario Sociodemográfico*: para conocer los datos sociodemográficos se utilizó el mismo cuestionario que en los estudios 1a y 1b (ANEXO 1).
- *Escala de Orientación a la Dominancia Social* (SDO; Pratto et al., 1994; Montes-Berges y Silván-Ferrero, 2003, versión adaptada al castellano): esta escala evalúa la tendencia a la dominancia social, considerando que las personas con mayor SDO manifiestan el deseo de mantener las relaciones intergrupales basadas en jerarquías, apoyando la existencia de grupos dominantes y subordinados. Se tuvieron en cuenta

también las subescalas propuestas en diferentes estudios, *apoyo a la dominancia grupal* (ítems 1, 3, 4, 6, 11, 12, 14 y 16) y *oposición a la igualdad* (ítems 2, 5, 7-10, 13 y 15). La escala está formada por 16 ítems con un formato de respuesta tipo Likert de 7 puntos, con un rango desde “totalmente en desacuerdo” (1) hasta “totalmente de acuerdo” (7). Una vez convertidos los ítems inversos (los mismos que los de la subescala *oposición a la igualdad*), una mayor puntuación indica una mayor tendencia a la dominancia social. La fiabilidad de esta medida en su adaptación al castellano es de .80., y en este estudio alcanzó un valor de $\alpha = .86$ en la fase pretest y de $\alpha = .89$ en la fase posttest. La subescala *apoyo a la dominancia grupal* mostró valores de fiabilidad de $\alpha = .71$ en la fase pretest y $\alpha = .79$ en la posttest. La subescala de *apoyo a la desigualdad* alcanzó valores de $\alpha = .87$ en la fase pretest y $\alpha = .90$ en la posttest (ANEXO 3).

- *Escala de Auto-asignación de Estereotipos de Género (AEG)*: esta escala permite valorar la auto-asignación de estereotipos de género. Fue creada partir de los resultados del primer estudio, seleccionando de los estereotipos de género actuales aquellos con valencia positiva y negativa. La escala está formada por 20 ítems (Tabla 2), de los cuales 10 corresponden a estereotipos femeninos (positivos y negativos) y los 10 restantes a estereotipos masculinos (positivos y negativos). Los ítems se presentaron en la escala en orden alfabético con el objetivo de garantizar un orden aleatorio en su presentación. El formato de respuesta consta de una escala tipo Likert de 5 puntos, cuyo rango oscila entre “en absoluto característico de mí” (1) hasta “totalmente característico de mí” (5). Por tanto, una mayor puntuación indica una mayor asignación del estereotipo de género. En la fase pretest, la fiabilidad de la escala fue de .71 para los estereotipos femeninos positivos, .65 para los femeninos negativos, .67 para los masculinos positivos y .55 para los masculinos negativos. En la fase posttest, la fiabilidad fue de .68, .79, .71 y .75, respectivamente (ANEXO 4).

Tabla 2. Estereotipos de género de la escala AEG

	POSITIVOS	NEGATIVOS
ESTEREOTIPOS MUJERES		
	Con alta habilidad verbal	Maniáticas
	Piensan que las relaciones humanas son importantes	Depresivas
	Con buen gusto	Enrevesadas
	Maduras	Quisquillosas
	Afectuosas	Volubles
ESTEREOTIPOS HOMBRES		
	Fuertes emocionalmente	Poco emocionales
	Con alta habilidad en matemáticas	Promiscuos
	Atléticos	Autoritarios
	Arriesgados	Pasivos
	Graciosos	Inexpresivos

- *Escala Multifactorial de Identidad de Género* (EMIG; López-Zafra y López-Sáez, 2001): este instrumento fue construido por las autoras a partir del modelo multifactorial de género propuesto por Spence (1984, 1985). De esta forma, la escala permite evaluar la identidad de género como un sentido global de masculinidad o feminidad, así como diferentes facetas de género que pueden dar cuenta de esta variable. La escala consta de una versión adaptada para cada género, en la que únicamente se modifica el género de las palabras y la posición que ocupa la valoración de la feminidad y masculinidad (en primer lugar aquella que se corresponda con el género del participante). En este estudio, se utilizó una versión reducida de la escala original. A continuación se describen la medida de identidad de género global y las facetas de género analizadas (ANEXO 5).

- *Medida de Identidad de Género Global* (IGG): valora la congruencia de la identidad de género con el sexo biológico. Está formada por 2 ítems, donde en uno de ellos la persona indica el grado en que globalmente se considera femenina y en el otro el grado en que globalmente se

considera masculina. Para ello, se utiliza una escala de 7 puntos, con un rango desde “nada” (1) hasta “totalmente” (7). Restando las puntuaciones de ambos ítems, el resultado puede ser positivo (identidad congruente con el género), negativo (identidad incongruente) o 0 (androginia). Esta medida también se aplica para el resto de facetas excepto para la autoestima colectiva, siendo su estructura, formato de respuesta y cálculo de la variable idéntico al que se ha descrito. Esta medida se contrabalancea situándola en primer o último lugar de la escala completa. Todas las medidas de identidad de género (global, personalidad, físico e intereses) mostraron en este estudio un $\alpha = .86$ y de $\alpha = .91$ en la fase pretest y posttest respectivamente.

- *Versión breve del Inventario de Rol Sexual de Bem* (BSRI; Bem, 1974): formada por 18 rasgos que en el estudio de López-Sáez y Morales (1995) habían mostrado ser estereotípicamente masculinos o femeninos en una muestra representativa de la población española. De esta forma, esta escala evalúa la auto-asignación de características de personalidad masculinas (ítems 2, 4, 6, 9, 10, 11, 13, 15 y 17) y femeninas (ítems 1, 3, 5, 7, 8, 12, 14, 16 y 18). El formato de respuesta es de tipo Likert de 7 puntos, con un rango desde “nada” (1) hasta “totalmente” (7). La fiabilidad de los rasgos masculinos fue de $\alpha = .71$ y $\alpha = .75$ en las fases pretest y posttest respectivamente, mientras que la fiabilidad de los rasgos femeninos fue de $\alpha = .65$ en la fase pretest y de $\alpha = .79$ en la fase posttest.
- *Medida de Valoración Global de la Personalidad*: valora la congruencia de la identidad de género derivada de las características de personalidad con el sexo biológico.
- *Apariencia física*: esta escala evalúa la frecuencia con que la persona considera poseer una serie de características físicas, con ítems como

“Mi físico es armonioso” o “Me gusta mi aspecto”, que en su conjunto reflejan la satisfacción con su apariencia. Está formada por 10 ítems que se valoran según una escala de 7 puntos, con un rango desde “nunca” (1) hasta “siempre” (7). Una vez invertidos los ítems inversos (ítems 3, 7-9), una mayor puntuación indicaría una mayor satisfacción con el físico. En la fase pretest, la fiabilidad de esta escala fue de $\alpha = .87$, y en la fase posttest fue de $\alpha = .88$.

- *Medida de Valoración Global del Físico*: permite evaluar la congruencia de la identidad de género derivada de las características físicas con el sexo biológico.
- *Intereses*: evalúa la importancia que tienen para la persona diferentes aspectos de su vida. Está formada por 4 ítems entre los que se distribuyen 100 puntos en función de la importancia que adquieren para el individuo. Se obtienen dos puntuaciones a partir de la valoración de intereses femeninos (“participación ciudadana” y “familia”) o masculinos (“tiempo para ocio” y “trabajo y estudios”). Además, ambas puntuaciones se restan para obtener una puntuación final de intereses femeninos o masculinos. De esta forma, la escala permite conocer la importancia dada a aspectos considerados femeninos y masculinos, y si el cómputo de esta diferencia indica un mayor interés por aspectos femeninos o masculinos, que pueden ser congruentes o no con el sexo biológico.
- *Medida de Valoración Global de los Intereses*: permite evaluar la congruencia de la identidad de género derivada de los intereses con el sexo biológico.
- *Escala de Autoestima Colectiva* (adaptación al género de la escala de Luhtanen y Crocker, 1992): esta escala permite medir la autoestima

derivada de la pertenencia al grupo de género. Está formada por 14 ítems, con un formato de respuesta tipo Likert de 7 puntos, cuyo rango va desde “totalmente en desacuerdo” (1) hasta “totalmente de acuerdo” (7). Se diferencian 4 subescalas: *Pertenencia*, que define un sentimiento de valía y utilidad para el grupo de género (ítems 7 y 13); *Autoestima Privada*, que valora el orgullo por ser miembro del grupo de género (ítems 1, 4 y 10); *Autoestima Pública*, entendida como la percepción de la valoración social que tiene el grupo de género (ítems 2, 5, 8, 11 y 14); e *Identidad*, definida como la importancia que adquiere para el auto-concepto ser de uno u otro género (ítems 3, 6, 9 y 12). Una vez convertidos los ítems inversos (ítem 14 y todos los impares), una mayor puntuación refleja más autoestima colectiva. En un estudio con muestra española (López-Zafra, de Amicis y García-Retamero, 2005), la fiabilidad de la escala global fue de $\alpha = .81$, y para las subescalas de $\alpha = .62$, $\alpha = .72$, $\alpha = .64$, y $\alpha = .67$, respectivamente. En la fase pretest de este estudio la fiabilidad de la escala fue de $\alpha = .60$, y la fiabilidad de las subescalas fue de $\alpha = .18$ para pertenencia, $\alpha = .43$ para autoestima privada, $\alpha = .78$ para autoestima pública y $\alpha = .56$ para identidad. En la fase posttest, la fiabilidad de la escala total fue de $\alpha = .60$, y para las subescalas fue de $\alpha = .17$, $\alpha = .58$, $\alpha = .83$ y $\alpha = .70$, respectivamente. Dado el bajo valor de fiabilidad en ambas fases del estudio, en los análisis no se tuvieron en cuenta ni la escala global de autoestima colectiva ni las subescalas de pertenencia y autoestima privada.

- *Escala de Ideología de Género* (EIG; Moya et al., 2006): esta escala es la versión reducida de la *Escala de Ideología de Rol Sexual* (Moya et al., 1991). La EIG está formada por 12 ítems y evalúa el sexismo tradicional, concretamente las creencias sobre los roles y conductas que deberían tener mujeres y hombres. El formato de respuesta se corresponde con una escala tipo Likert de 5 puntos, con un rango desde “fuertemente en desacuerdo” (0) hasta “fuertemente de acuerdo” (4). Una

mayor puntuación en esta escala indica una ideología de género más tradicional. Los valores de fiabilidad de la versión reducida oscilan entre .71 y .90, y la fiabilidad obtenida en estudios previos con este formato de respuesta ha sido de $\alpha = .85$ (Castillo-Mayén, 2009; Castillo-Mayén y Montes-Berges, 2007b). En este estudio, la fiabilidad obtenida fue de $\alpha = .88$ en la fase pretest y de $\alpha = .90$ en la fase posttest (ANEXO 6).

- *Escala de Estatus Social Percibido (ESP)*: esta escala fue elaborada en un estudio previo (Castillo-Mayén, 2008) con el objetivo de evaluar el estatus social percibido y la importancia que la persona otorga a los distintos grupos sociales a los que pertenece para estimar su estatus. Esta medida se divide en las siguientes partes. En primer lugar, se presenta una explicación sobre el *estatus social* (elaborada a partir del Diccionario de la Real Academia Española, 2001, y de Simon y Oakes, 2006) y se incluyen ejemplos de *grupos sociales*. En segundo lugar, se presentan una serie de cuestiones. Así, se pregunta a los participantes sobre su estatus social, para lo cual pueden utilizar una de las cinco categorías siguientes: Bajo/Bajo-Medio/Medio/Medio-Alto/Alto. A continuación, se pide que valore la medida en que su estatus social se debe a su pertenencia distintos grupos sociales, incluyéndose el género, nivel socio-económico, edad, nivel cultural, familia, trabajo y una categoría de otros que se puede completar con otros grupos. Para valorar el grado en que cada categoría contribuye a su estatus social, se deben repartir 100 puntos entre todos los grupos sociales en función de la importancia otorgada a cada uno. Por último, se pregunta, a partir de 2 ítems diferenciados, que indique el estatus social que considera que tienen las mujeres y los hombres teniendo en cuenta sólo el grupo social del género, utilizando las mismas categorías que para indicar el estatus social percibido. Dado el bajo número de participantes que indicaron estar trabajando (en torno al 25% de la muestra), el estatus social derivado de esta categoría no se tuvo en cuenta en los análisis (ANEXO 7).
- *Escala de Individualismo (EIN)*; Montes-Berges y Castillo-Mayén, 2004a): esta escala evalúa el individualismo entendido como la creencia de que las

oportunidades que posee cada persona se deben, únicamente, a su esfuerzo o habilidad. Fue construida a partir de la traducción de los 2 ítems que forman la escala de individualismo de Federico y Sidanius (2002) (ej., “El éxito o los logros de cada uno/a en este país dependen fundamentalmente de los méritos individuales” y de la creación de enunciados basados en la literatura pertinente (ej., “En lo que se refiere al éxito, pocas personas obtienen lo que realmente merecen” [inverso]). La escala validada con muestra española está formada por 8 ítems, con un formato de respuesta según una escala tipo Likert de 7 puntos, cuyo rango va desde “totalmente en desacuerdo” (1) hasta “totalmente de acuerdo” (7). Una vez convertidos los ítems inversos (ítems 3-8), una mayor puntuación indicaría un mayor grado de individualismo. Esta escala ha mostrado una fiabilidad de $\alpha = .72$ en estudios previos (Montes-Berges y Castillo-Mayén, 2004a). En este estudio, la fiabilidad obtenida ha sido de $\alpha = .70$ en la fase pretest y de $\alpha = .78$ en la fase posttest (ANEXO 8).

- *Escala de Igualitarismo* (EIL; Montes-Berges y Castillo-Mayén, 2004b): esta escala evalúa el igualitarismo entendido como la creencia de que la desigualdad es dañina para la sociedad (Feldman, 1988). La escala fue elaborada a partir de la traducción de algunos ítems de la escala de igualitarismo de Konrad y Hartman (2001) (ej., “En general, creo que la desigualdad entre las personas es positiva” [inverso]) y de la creación de otros enunciados a partir de la definición de esta variable (ej., “La desigualdad no genera un trato justo para las personas”). La escala validada con muestra española está formada por 10 ítems, con un formato de respuesta según una escala tipo Likert de 7 puntos, cuyo rango va desde “totalmente en desacuerdo” (1) hasta “totalmente de acuerdo” (7). Una vez recodificados los ítems inversos (ítems 1, 3, 4, 6 y 9), una mayor puntuación refleja un mayor grado de igualitarismo. La fiabilidad de esta escala ha sido de $\alpha = .79$ (Montes-Berges y Castillo-Mayén, 2004b). En este estudio, se obtuvo una fiabilidad de $\alpha = .80$ en la fase pretest, y de $\alpha = .82$ en la fase posttest (ANEXO 9).

- *Tarea de discriminación de género:* esta tarea consistía en la asignación de un nombre propio a cada una de las 12 profesiones presentadas. La elección de estas profesiones se realizó mediante un estudio piloto que se explicará posteriormente en el apartado de procedimiento, y que permitió clasificar las profesiones en femeninas, masculinas o neutras, eligiendo cuatro profesiones para cada categoría. La tarea que se pedía a los participantes consistía en escribir en mayúsculas el primer nombre propio que se le venía a la mente para cada profesión, de forma que ese nombre representara a una persona que podría ocupar dicho puesto. Todas las profesiones compartían la característica de que el género gramatical del sustantivo que las designa incluye a hombres y a mujeres (ej., agente, florista). De este modo, se podía evitar la asociación de un determinado nombre en función del género de la palabra, pudiendo así evaluar con mayor seguridad que el género del nombre escrito es el género que se asocia con la profesión. Aunque las instrucciones indicaban que respondieran con el primer nombre que les venía a la mente, para asegurar que la respuesta no había sido deliberada (lo que implicaría un control explícito de la tendencia interna), tras la cumplimentación de todas las escalas se preguntó si habían respondido de esta forma o si bien habían tenido en cuenta algún criterio para responder, como por ejemplo, no utilizar nombres extranjeros. En caso de haber utilizado algún criterio, se pedía que indicaran cuál había sido (ANEXO 10).

Diseño y Procedimiento

Se realizó un diseño cuasi-experimental pretest-posttest con grupo control no equivalente. La variable independiente principal fue la realización de la tarea de priming subliminal, denominada variable *grupo* (control vs. experimental). Sin embargo, como veremos en detalle en el apartado de resultados, las respuestas dadas por los participantes a la tarea de priming dieron lugar a la división del grupo experimental en dos subgrupos. Esto dio lugar a que se analizara una nueva variable denominada *efectos del priming* que presentaba tres niveles: efecto de congruencia del priming, efecto inverso del priming y grupo control.

Las variables dependientes consideradas fueron la orientación a la dominancia social y las subescalas dominancia grupal y oposición a la igualdad, auto-asignación de estereotipos de género incluyendo los femeninos positivos, femeninos negativos, masculinos positivos y masculinos negativos, identidad de género y sus diferentes facetas, ideología de género, estatus social percibido y grupos sociales, individualismo e igualitarismo.

Todos los participantes completaron las escalas descritas en las fases pretest y posttest, separadas por un intervalo de una semana. Este intervalo temporal también ha sido utilizado en otros diseños pretest-posttest (Huang y Liu, estudio 2). El cuestionario sociodemográfico se completó sólo en la fase pretest con anterioridad al resto de escalas. En la fase posttest, antes de completar las escalas todos los participantes realizaron la tarea de discriminación. En esta fase, sólo el grupo experimental realizó la tarea de priming antes de realizar la tarea de discriminación y de completar las escalas. Al terminar la fase pretest, se asignó un número a cada participante y se acordó una cita para realizar la siguiente fase en el plazo de una semana. Los participantes fueron asignados aleatoriamente a los grupos experimental y control, teniendo en cuenta que existiera el mismo número de hombres y de mujeres en cada grupo. A continuación se especifica el procedimiento realizado para las distintas partes del experimento.

Presentación de las escalas

Teniendo en cuenta el amplio número de escalas, éstas se presentaron eligiendo secuencias aleatorias. No obstante, las medidas se dividieron en dos grupos de forma que las escalas de SDO, auto-asignación de estereotipos, identidad de género y estatus social siempre aparecieran entre las cuatro primeras, y el resto de escalas siempre apareciera tras el grupo anterior. Además, se tuvo en cuenta la presentación contrabalanceada de la medida de identidad de género global (la mitad de la muestra la completó en primer lugar y la otra mitad tras la presentación del resto de facetas) para comprobar si el hecho de hacer salientes las distintas facetas de género influía sobre la identidad de género global, así como de la escala de estatus social percibido (la mitad de la muestra completó en primer lugar las cuestiones referidas a su estatus social, y la otra mitad las completaron tras

considerar el estatus de mujeres y hombres), para comprobar si el contestar en primer o último lugar al estatus social percibido influía sobre el estatus social atribuido a hombres y mujeres. Ambas fases se realizaron en sesiones grupales, con un reducido número de personas en la fase posttest (entre ocho y diez individuos). No obstante, los participantes del grupo experimental fueron aislados mientras completaban la tarea de priming. Los participantes recibieron instrucciones verbales y escritas para completar las escalas, siguiendo las indicaciones sugeridas para evitar sesgos en su cumplimentación (ej., Aronson et al., 1990; Oskamp y Schultz, 2005).

Tarea de priming

Para elaborar la tarea de priming se utilizó el programa Inquisit versión 3.0.3.2 (*Millisecond Software*). Este *software* permite la programación de diferentes paradigmas experimentales entre los que se incluye el priming. Para su aplicación se utilizaron dos ordenadores portátiles personales, con una tasa de refresco³ de 60 Hz y con una resolución de 1024 x 768.

La tarea de priming subliminal realizada únicamente por el grupo experimental, fue una técnica de priming secuencial que consistía en la presentación subliminal de los primes formados por las categorías de género (“hombre”-“mujer”), seguida de la presentación de una máscara utilizada en estudios previos compuesta por las consonantes “XQFBZRMQWGBX” (ej., Chartrand y Bargh, 1996; Montes-Berges, 2002, 2009; Zemack-Rugar et al., 2007), y recomendada para impedir la identificación consciente del prime (Chartrand y Bargh, 2000). A continuación, se presentaban los targets que consistían en 20 estereotipos de género positivos y negativos derivados del primer estudio. Puesto que la tarea de los participantes consistía en determinar la valencia positiva o negativa de los targets, para seleccionar estos estereotipos se tuvo en cuenta su valencia y la posibilidad de que pudieran ser sustantivados. La sustantivación de los adjetivos era necesaria para impedir que su género pudiera influir en su asociación con el prime, y por tanto, en la respuesta dada. En la Tabla 3 se presentan los targets empleados.

³ La tasa de refresco se corresponde con la frecuencia de actualización de la pantalla.

El tiempo de presentación de los primes se ajustó a la frecuencia de actualización de las pantallas de los ordenadores, de forma que estos se presentaban durante 33.4 ms. La máscara se presentó durante 50.1 ms, ajustándose también a la frecuencia de actualización de las pantallas. Puesto que el target se presentaba inmediatamente después de la desaparición de la máscara, el SOA fue de 83.5 ms. Los targets se mantenían en la pantalla del ordenador hasta que el participante daba la respuesta. Todos los estímulos (prime, máscara y target) aparecían centrados en la pantalla y en letras mayúsculas. Como se indicó anteriormente, la tarea de los participantes consistía en responder lo más rápido posible, y tratando de cometer el menor número de errores posible, a la valencia de las palabras presentadas como targets. Para ello, debían utilizar la tecla “a” para indicar que la palabra era considerada positiva o la tecla “5” para indicar que era negativa. La asignación cada valencia a una tecla concreta tuvo en cuenta que éstas se encontraran relativamente alejadas del teclado para no confundirlas y que permitieran una posición cómoda de las manos. El procedimiento utilizado fue similar al de investigaciones previas (de Lemus et al., 2008; Montes-Berges, 2002, 2009).

Tabla 3. Estereotipos sustantivados utilizados en la tarea de priming subliminal, según su género y valencia

	POSITIVOS	NEGATIVOS
ESTEREOTIPOS MUJERES		
	Afecto	Capricho
	Sentimiento	Sumisión
	Amabilidad	Pesimismo
	Dulzura	Vulnerabilidad
	Lealtad	Inseguridad
ESTEREOTIPOS HOMBRES		
	Valentía	Egoísmo
	Emprender	Pereza
	Naturalidad	Conflicto
	Fuerza	Insensibilidad
	Firmeza	Rebeldía

Se presentaron un total de 240 ensayos, divididos en 6 bloques para evitar el agotamiento de los participantes. El programa utilizado permitía aleatorizar la presentación de los primes y targets, y asegurar que en cada bloque, compuesto por 40 ensayos, cada prime aparecía seguido una vez por cada uno de los estereotipos de género. Concretamente, siguiendo las recomendaciones de Wentura y Degner (2010), en cada bloque, el prime “mujer” se presentaba antes de cada uno de los estereotipos femeninos (ensayos congruentes) y antes de cada uno de los estereotipos masculinos (ensayos incongruentes). De igual forma, el prime “hombre” aparecía antes de cada estereotipo masculino (ensayos congruentes) y antes de cada estereotipo femenino (ensayos incongruentes). Por lo tanto, cada estereotipo aparecía dos veces en cada bloque, una vez en un ensayo congruente y otra en un ensayo incongruente. En los estudios de priming subliminal, se recomienda utilizar ensayos de prueba para que los participantes realicen un entrenamiento previo en la tarea. Además, este tipo de ensayos es aconsejable porque la presentación subliminal tarda más en producir efecto que la presentación supraliminal (Wentura y Degner, 2010). Por este motivo, el primer bloque sirvió como ensayos de prueba y no fueron analizados. De este modo, teniendo en cuenta los cinco bloques posteriores, cada estereotipo apareció 10 veces, cinco veces asociadas a la categoría “hombre” y otras cinco veces asociadas a la categoría “mujer”. La variable dependiente de esta tarea fue el tiempo que transcurría desde que se presentaba el target hasta que se daba la respuesta sobre su valencia, es decir, el tiempo de reacción (TR) o latencia de respuesta. Aunque los targets utilizados varían en su valencia (positivos vs. negativos) y la respuesta solicitada a los participantes consistió en identificarla, el procedimiento utilizado permite clasificar este experimento dentro del paradigma de priming semántico, dado que la relación establecida entre primes y targets no se basa en su relación evaluativa sino en su relación semántica (Wentura y Degner, 2010). Por tanto, nuestro interés se centra en la diferencia en los tiempos de reacción de los ensayos congruentes con respecto a los ensayos incongruentes, independientemente de la valencia del target. En la Figura 1 se presenta un esquema del procedimiento completo de la tarea.

Siguiendo las indicaciones de Wittenbrink (2007) y Wentura y Degner (2010), se realizó una preevaluación con 18 participantes (estudiantes de la Universidad de Jaén) para comprobar que los parámetros seleccionados impedían la visibilidad del estímulo prime. Tras la realización de la tarea, se preguntó a los participantes si en algún momento habían visto la palabra “hombre” o “mujer”. Ninguno de ellos informó de su visibilidad.

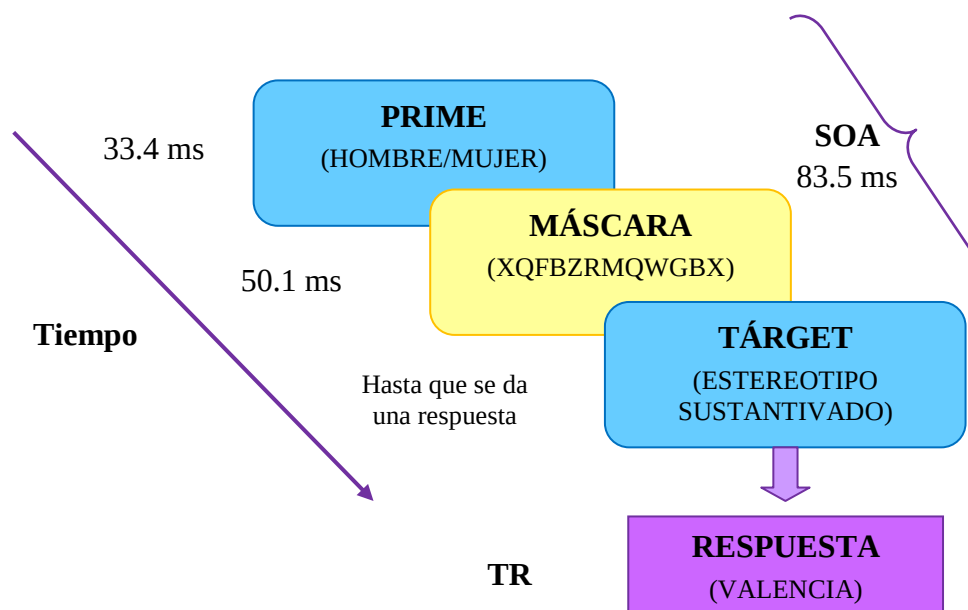


Figura 1. Esquema del procedimiento de la tarea de priming secuencial subliminal utilizado en el estudio.

Para comprobar la invisibilidad de los primes y asegurar que no se establecía ninguna conexión entre la tarea de priming y las otras partes del experimento, esta tarea fue presentada como una prueba de memoria (ej., Moskowitz, Salomon y Taylor, 2000). De esta forma, se explicó a los participantes del grupo experimental que iban a realizar una tarea de memoria, pero que no debían intentar memorizar las palabras que se iban a presentar, pues éstas aparecerían repetidas varias veces y no les sería difícil recordarlas. Además, se les indicó que debían responder lo más rápido posible, y tratando de no cometer errores para designar la valencia de la palabra. Si consideraban que la palabra era positiva, debían pulsar la tecla “a”, y si consideraban que era negativa, debían pulsar la tecla “5”. El programa también incluía estas instrucciones al principio de la tarea y tras cada bloque, recordando la importancia de dar respuestas rápidas y sin errores, así como las teclas que se debían utilizar para designar cada valencia.

En relación al *check control*, para garantizar que la activación había sido únicamente subliminal y que en ningún caso habían visto conscientemente ninguna de las categorías de género, cuando terminaron la tarea, se les pidió que escribieran las palabras que recordaban haber visto. Ningún participante escribió el nombre de las categorías de género (“hombre”

o “mujer”). Seguidamente, los participantes del grupo experimental continuaron realizando el estudio de la misma forma que el grupo control, completando la tarea de discriminación de género y las escalas. Al final de todas ellas, se incluyó un breve cuestionario para que los participantes de ambos grupos informaran sobre los objetivos, hipótesis y posibles resultados del estudio realizado en ambas fases. Nuevamente, ninguna de las respuestas de los participantes del grupo experimental (ni control) coincidió con los objetivos, hipótesis o resultados reales del experimento. Por último, se pedía a todos los participantes que facilitaran su dirección de correo electrónico para posteriormente ser informados de los objetivos y resultados generales del experimento.

Elaboración de la tarea de discriminación de género

Para elaborar la tarea de discriminación de género, en primer lugar se recogieron nombres de 36 profesiones que presentaran una sola forma para referirse a ellas independientemente del género de la persona que la ocupa. Estas profesiones fueron contrastadas con otras fuentes para asegurar su única forma lingüística (Guerrero Salazar y Medina Guerra, 2006; Real Academia Española, 2001). A continuación, un grupo de cuatro personas expertas en materia de género revisó la adecuación de la escala propuesta para la consecución de los objetivos, teniéndose en cuenta sus sugerencias para ultimar la escala. Posteriormente, una muestra de 35 estudiantes de la Universidad de Jaén (17 mujeres y 18 hombres), con una media de edad de 21.66 años ($DT = 2.17$; rango 19-29 años) completó la escala en la que se presentaban las profesiones seleccionadas en orden alfabético (ANEXO 11). Su tarea consistió en indicar si consideraban que cada profesión era típicamente masculina, típicamente femenina o neutra (no típica de ningún género en concreto). Para seleccionar las profesiones que formarían parte de la tarea de discriminación, se analizó la frecuencia con la que éstas habían sido consideradas como típicas de cada grupo de género o neutras. De esta forma, se seleccionaron las profesiones que con mayor frecuencia habían sido consideradas como típicamente femeninas y en ninguna ocasión como masculinas (*esteticista, florista, telefonista y servicio de limpieza*), las que habían sido consideradas con mayor frecuencia como masculinas y en ninguna ocasión como femeninas (*agente de policía, astronauta, detective y piloto*) y las que con mayor frecuencia se consideraron neutras (*artista, cantante, pediatra y periodista*), quedando un total de 12 profesiones. En

la Tabla 4 se presentan las frecuencias obtenidas en todas las profesiones del estudio piloto, señalando en negrita las que se utilizaron en la tarea de discriminación.

Tabla 4. Frecuencias del estudio piloto realizado para elaborar la tarea de discriminación de género

	Masculina	Femenina	Neutra
Agente de policía	23	0	12
Auxiliar	1	14	20
Artista	2	0	33
Astronauta	28	0	7
Cantante	0	2	33
Comercial	5	0	30
Contable	8	0	27
Dentista	3	1	31
Deportista	8	0	27
Detective	26	0	8
Dirección de un banco	14	0	21
Escaparatista	0	15	20
Especialista	8	0	27
Esteticista	0	33	2
Fisioterapeuta	3	5	26
Florista	0	24	11
Forense	11	0	24
Guía	0	10	25
Jurista	9	0	26
Humorista	10	0	25
Logopeda	2	8	24
Masajista	4	7	24
Modelo	0	12	23
Novelista	2	4	29
Pediatra	2	2	31
Periodista	1	0	34
Pianista	4	0	31
Piloto	29	0	5
Psiquiatra	6	1	28
Psicoterapeuta	4	1	30
Publicista	1	3	31
Recepcionista	3	18	13
Taxista	31	1	3
Telefonista	0	21	14
Trapecista	10	2	23
Servicio de limpieza	0	25	10

3.- RESULTADOS

Todos los análisis se realizaron con el programa estadístico SPSS v.15.

A continuación, se presentan los resultados obtenidos tras los análisis realizados, que incluyen, en este orden, el análisis de las variables sociodemográficas en relación al resto de variables, los análisis correlacionales entre las variables dependientes, el orden de presentación de las escalas, los análisis de la tarea de priming subliminal, los análisis descriptivos y la comparación de los grupos experimentales, las diferencias entre los grupos de género en las variables analizadas en las distintas fases del estudio, la capacidad predictiva de las variables sobre los niveles de SDO en ambas fases del estudio y en cada grupo de género, los efectos de la tarea de priming subliminal sobre las puntuaciones posttest en cada grupo experimental y grupo de género, y el análisis de la tarea de discriminación de género. Por último, de forma exploratoria, se incluyen las relaciones entre las medidas explícitas e implícitas.

Análisis de las variables sociodemográficas

Para conocer si las variables sociodemográficas influían sobre las variables dependientes, se realizaron *ANOVAs de un factor* considerando como variables independientes el estado civil⁴, la orientación política y la religiosidad, y como variables dependientes las mismas que anteriormente. Antes de ejecutar los ANOVAs se analizaron las relaciones entre las variables independientes, encontrándose sólo una relación significativa y negativa entre la orientación política y la religiosidad ($r = -.292$, $p = 0.001$), de manera que la orientación política de izquierda se relacionó con manifestar menos creencias religiosas. En relación a los análisis de varianza, con respecto al **estado civil**, durante la fase pretest se hallaron diferencias significativas en la *orientación a la dominancia social*, $F(1, 134) = 12.79$, $p < .001$, de forma que las personas solteras mostraron un mayor deseo por las relaciones jerárquicas y la

⁴ En el estado civil, un participante indicó encontrarse en otra categoría de las indicadas en el cuestionario sociodemográfico, por lo que fue excluido del análisis. De este modo, los niveles de la variable analizados fueron “soltero/a” y “soltero/a con pareja”.

desigualdad social ($M = 2.83$) que las personas solteras con pareja ($M = 2.37$). En cuanto a la auto-asignación de estereotipos de género, se encontraron diferencias significativas en la *asignación de estereotipos masculinos negativos*, $F(1, 113) = 9.33$, $p = .003$, de forma que las personas que estaban solteras se asignaron más estereotipos masculinos negativos ($M = 2.29$) que las personas solteras con pareja ($M = 1.98$). Con respecto a la identidad de género, se encontraron diferencias significativas en las *características de personalidad femeninas*, $F(1, 134) = 10.02$, $p = .002$ y en las *características físicas*, $F(1, 134) = 4.56$, $p = .035$, y diferencias marginalmente significativas en la *identidad de género global*, $F(1, 134) = 2.85$, $p = .094$, de modo que las personas solteras con pareja se describieron con más características femeninas ($M = 5.10$), estaban más satisfechas con su físico ($M = 4.75$) y tendían a mostrar una identidad de género más congruente con su sexo biológico ($M = 4.39$) que las personas solteras ($M = 4.77$, $M = 4.40$ y $M = 3.97$, respectivamente). También se encontraron diferencias significativas en la *ideología de género*, $F(1, 134) = 9.42$, $p = .003$, de manera que las personas solteras con pareja indicaron ser menos sexistas ($M = 0.64$) que las solteras sin pareja ($M = 0.97$). Por último, se encontraron diferencias significativas en el *estatus asignado a las mujeres*, de forma que las personas solteras con pareja consideraron que las mujeres poseen menos estatus social por la pertenencia a su grupo de género ($M = 3.02$) que las solteras ($M = 3.35$).

Los análisis del estado civil durante la fase posttest revelaron que las diferencias encontradas en la auto-asignación de estereotipos de género desaparecieron, hallándose tan sólo una diferencia marginalmente significativa en los *estereotipos masculinos negativos*, $F(1, 121) = 2.80$, $p = .097$, indicando que las personas solteras tendían a asignarse más estereotipos de género masculinos negativos ($M = 2.30$) que quienes tenían pareja ($M = 2.13$). Las diferencias en las facetas de la identidad de género se mantuvieron tanto en las *características de personalidad femenina*, $F(1, 134) = 9.81$, $p = .002$, como en las *características físicas*, $F(1, 134) = 4.14$, $p = .044$ ($M_{\text{pareja}} = 5.13$, $M_{\text{solter}} = 4.73$, para las características femeninas; $M_{\text{pareja}} = 4.79$, $M_{\text{solter}} = 4.45$, para las características físicas). Además, se observó una diferencia marginalmente significativa en la *autoestima pública*, $F(1, 134) = 2.86$, $p = .093$, indicando que las personas solteras tendían a mostrar una

mayor autoestima pública derivada de su género ($M = 4.63$) que quienes tenían pareja ($M = 4.28$). En la fase posttest también se mantuvieron las diferencias en la *orientación a la dominancia social*, $F(1, 134) = 6.02$, $p = .015$, y en la *ideología de género*, $F(1, 134) = 6.85$, $p = .010$, de forma que las personas solteras seguían mostrando un mayor deseo por la desigualdad social ($M = 2.76$) y un mayor sexismo ($M = 0.99$) que quienes tenían pareja ($M = 2.39$ y $M = 0.70$ respectivamente). Sin embargo, en esta ocasión no se hallaron las diferencias referidas al estatus social.

En cuanto a la **orientación política**, durante la fase pretest, en contraposición de lo observado en numerosos estudios, no se encontraron diferencias en la *orientación a la dominancia social*, $F(3, 133) = 1.67$, $p = .176$, ni en las comparaciones a posteriori realizadas mediante la prueba de Tukey, lo cual reflejaba similares niveles de dominancia social en los participantes independientemente de su orientación política. Con respecto a la auto-asignación de estereotipos de género, se observaron diferencias significativas en los *estereotipos femeninos negativos*, $F(3, 112) = 3.72$, $p = .014$, de forma que las personas con orientación política de izquierdas se auto-asignaron más estereotipos femeninos negativos ($M = 2.79$), que las personas con orientación de centro ($M = 2.71$) y de derechas ($M = 2.18$), y que las personas que indicaron no mantener ninguna orientación política ($M = 2.38$). Las comparaciones múltiples post hoc con la prueba de Tukey señalaron que en los estereotipos femeninos negativos existían diferencias significativas entre las personas de izquierdas y quienes no mostraron ninguna orientación política ($p = .039$) y diferencias marginalmente significativas entre las personas de izquierdas y las de centro ($p = .077$).

En relación con la identidad de género, se obtuvieron diferencias significativas en todas las escalas que medían la identidad de género global. De esta forma, se observaron diferencias en la *identidad de género global*, $F(3, 133) = 3.97$, $p = .009$, en la *valoración global de la personalidad*, $F(3, 132) = 6.46$, $p < .001$, en la *valoración global del físico*, $F(3, 132) = 5.99$, $p = .001$, y en la *valoración global de los intereses*, $F(3, 132) = 6.44$, $p < .001$. Concretamente, quienes indicaron una orientación política de derechas mostraron una mayor identidad de género global, ($M = 4.85$), derivada de sus características de

personalidad, ($M = 5.15$), derivada de su aspecto físico, ($M = 5.46$), y derivada de sus intereses, ($M = 4.92$), congruentes con su sexo biológico, que quienes indicaron una orientación política de izquierdas ($M = 3.62$, $M = 3.60$, $M = 4.04$ y $M = 2.56$, respectivamente), de centro ($M = 4.25$, $M = 4.15$, $M = 4.92$ y $M = 4.08$, respectivamente) y que quienes indicaron no mostrar ninguna orientación política ($M = 4.44$, $M = 4.73$, $M = 5.13$ y $M = 3.94$, respectivamente). Las comparaciones a posteriori confirmaron que estas diferencias se encontraban específicamente entre las personas con orientación de izquierdas y de derechas ($p = .032$) y entre las de izquierdas y quienes no mantenían ninguna orientación ($p = .024$) en la *medida de identidad de género global*. En la *medida de valoración global de la personalidad*, las diferencias se encontraron entre los mismos grupos ($p = .005$ y $p = .001$, respectivamente), al igual que en la *medida de valoración global del físico* ($p = .012$ y $p = .002$, respectivamente), donde también existía una diferencia marginalmente significativa entre las personas con orientación de izquierdas y de centro ($p = .069$). En la *medida de valoración global de los intereses*, las diferencias fueron significativas en las personas con orientación política de izquierdas en comparación con las de centro ($p = .019$), de derechas ($p = .002$) y con quienes no mostraban ninguna orientación política ($p = .008$). Para finalizar con la identidad de género, también se observó una diferencia marginalmente significativa en *apariencia física*, $F(3, 133) = 2.18$, $p = .093$, de modo que las personas que indicaron una orientación política de izquierdas tendían a mostrarse menos satisfechas con su físico ($M = 4.29$), que las personas con orientación de centro ($M = 4.56$) y de derechas ($M = 4.65$), y que quienes no mostraron ninguna orientación política ($M = 4.78$). Las comparaciones a posteriori indicaron que esta diferencia se encontraba marginalmente entre las personas con orientación de izquierdas y quienes no mantenían ninguna orientación ($p = .060$).

Continuando con la orientación política, también se encontraron diferencias en la *ideología de género*, $F(3, 133) = 3.81$, $p = .012$, de forma que quienes indicaron una orientación política de izquierdas mostraron ser menos sexistas ($M = 0.57$) que quienes indicaron una orientación de centro ($M = 0.94$), de derechas ($M = 1.10$), y que quienes indicaron no poseer ninguna orientación política ($M = 0.90$). Las comparaciones a posteriori indicaron que estas diferencias se mantenían significativamente entre las

personas con orientación política de izquierdas y de derechas ($p = .042$), y marginalmente entre las primeras y las personas con orientación de centro ($p = .082$) y las personas con ninguna orientación política ($p = .053$). También se observaron diferencias en *individualismo*, $F(3, 133) = 3.09$, $p = .029$, de forma que las personas con orientación política de derechas mostraron ser más individualistas ($M = 3.51$) que las de izquierdas ($M = 2.83$) y de centro ($M = 3.05$), y que quienes indicaron no tener orientación política ($M = 2.99$). Con los análisis a posteriori se confirmaron que estas diferencias se encontraban significativamente entre las personas de derechas y de izquierdas ($p = .016$) y marginalmente entre las primeras y quienes indicaron no tener ninguna orientación política ($p = .089$). Con respecto al estatus social, sólo se encontraron diferencias marginalmente significativas en el *estatus social percibido*, $F(3, 133) = 2.62$, $p = .053$, y en el *nivel cultural*, $F(3, 132) = 2.62$, $p = .053$. En la primera variable, las personas que indicaron no tener ninguna orientación política tendieron a percibirse con mayor estatus social ($M = 3.44$), que las personas con orientación de izquierdas ($M = 3.09$), de centro ($M = 3.30$) y de derechas ($M = 3.38$), confirmándose estas diferencias en las comparaciones a posteriori sólo entre quienes no mostraron orientación política y las personas de izquierdas ($p = .034$). En la segunda variable, las personas con orientación política de centro tendieron a conferirle más importancia a su nivel cultural para su estatus social ($M = 22.85$) que las de izquierdas ($M = 22.04$) y las de derechas ($M = 15.00$) y que quienes no tenían ninguna orientación política ($M = 18.46$), no encontrándose diferencias a posteriori.

Durante la fase posttest en relación a la orientación política, si se halló la diferencia esperada en la *orientación a la dominancia social*, $F(3, 133) = 3.05$, $p = .031$, de forma que las personas con orientación política de derechas mostraron un mayor deseo por la desigualdad social y las jerarquías grupales ($M = 3.16$) que las personas de izquierdas ($M = 2.37$) y de centro ($M = 2.37$), y que quienes indicaron no poseer orientación política ($M = 2.57$). Las comparaciones a posteriori confirmaron que estas diferencias se encontraban entre las personas de derechas y de izquierdas ($p = .025$). En relación a la auto-asignación de estereotipos de género, en esta ocasión las diferencias en los *estereotipos femeninos negativos* fueron marginalmente significativas, $F(3, 120) = 2.30$, $p = .081$, no

encontrándose diferencias en otros estereotipos. Así, las personas con orientación de izquierdas tendieron a auto-asignarse más estereotipos femeninos negativos ($M = 2.74$), que las de centro ($M = 2.71$), derechas ($M = 2.33$), y que quienes no indicaron ninguna orientación ($M = 2.42$).

En cuanto a la identidad de género en la fase posttest, se mantuvieron las diferencias en *la identidad de género global*, $F(3, 132) = 7.59$, $p < .001$, *valoración global de la personalidad*, $F(3, 132) = 6.13$, $p = .001$, *valoración global del físico*, $F(3, 133) = 6.72$, $p < .001$, y *valoración global de los intereses*, $F(3, 132) = 6.82$, $p < .001$. Además, la diferencia en *aspecto físico* fue significativa en esta fase, $F(3, 133) = 2.78$, $p = .043$, y se hallaron diferencias significativas en las *características de personalidad femeninas*, $F(3, 133) = 2.94$, $p = .035$. En relación con las medidas de identidad de género global, nuevamente las personas con orientación política de derechas mostraron una mayor congruencia con su sexo biológico con respecto a su identidad de género global ($M = 5.15$), la identidad derivada de sus características de personalidad ($M = 5.15$), la derivada de su físico ($M = 5.23$) y la derivada de sus intereses ($M = 5.08$), que las personas con orientación política de izquierdas ($M = 3.42$, $M = 3.49$, $M = 3.73$ y $M = 2.49$, respectivamente) y de centro ($M = 4.23$, $M = 4.08$, $M = 4.56$ y $M = 3.59$, respectivamente) y que quienes indicaron no poseer ninguna orientación política ($M = 4.60$, $M = 4.58$, $M = 4.96$ y $M = 3.76$, respectivamente). Las comparaciones a posteriori revelaron que estas diferencias se mantenían entre las personas de izquierdas con respecto a las de derechas y las que no tenían ninguna orientación política (en identidad de género global, $p = .001$ en ambos grupos; en valoración global de la personalidad, $p = .004$ y $p = .003$, respectivamente; en valoración global del físico, $p = .009$ y $p < .001$, respectivamente, y en valoración global de los intereses, $p < .001$ y $p = .012$). En relación a la variable *aspecto físico*, de nuevo las personas con orientación política de izquierdas se mostraron menos satisfechas con su físico ($M = 4.33$) que las de centro ($M = 4.57$) y derechas ($M = 4.50$) y que quienes no poseían ninguna orientación ($M = 4.89$). Las comparaciones a posteriori indicaron que esta diferencia se mantenía entre las personas de izquierdas y quienes no tenían ninguna orientación política ($p = .026$). Con respecto a las características de personalidad femeninas, las personas con orientación política de derechas se describieron

con menos características de este tipo ($M = 4.36$) que las personas de izquierdas ($M = 4.90$) y las de centro ($M = 5.03$) y quienes no mostraron ninguna orientación política ($M = 5.02$). Las comparaciones a posteriori señalaron que estas diferencias se encontraban entre las personas de derechas y las de centro ($p = .044$) y entre las primeras y quienes no mostraron ninguna orientación política ($p = .026$).

Las diferencias en la *ideología de género* también se mantuvieron en la fase posttest, $F(3, 133) = 3.50$, $p = .017$, de forma que las personas con orientación política de izquierdas seguían mostrando menos sexismo ($M = 0.63$) que las de centro ($M = 0.99$) y derechas ($M = 1.20$) y que las que no indicaron ninguna orientación política ($M = 0.92$), revelando las comparaciones a posteriori que estas diferencias se encontraban entre las personas de izquierdas y de derechas ($p = .032$). Sin embargo, las diferencias en *individualismo* en esta ocasión fueron marginalmente significativas, $F(3, 133) = 2.49$, $p = .063$, de forma que las personas con orientación política de derechas tendían a ser más individualistas ($M = 3.30$) que las de izquierdas ($M = 2.66$), centro ($M = 2.79$) y que quienes no indicaron ninguna orientación ($M = 2.87$). Las comparaciones a posteriori también señalaron que estas diferencias se encontraban entre las personas de derechas y de izquierdas ($p = .041$). Con respecto al estatus social, no se encontraron diferencias significativas ni marginales.

Los análisis de la **religiosidad** en la fase pretest, revelaron con respecto a la identidad de género diferencias significativas en la *identidad de género global*, $F(2, 134) = 7.06$, $p = .001$, las *características de personalidad masculinas*, $F(2, 134) = 8.89$, $p < .001$, la *valoración global de la personalidad*, $F(2, 133) = 5.93$, $p = .003$, los *intereses congruentes*, $F(2, 134) = 3.09$, $p = .049$, y la *valoración global de los intereses*, $F(2, 133) = 7.49$, $p = .001$. Además, se encontraron diferencias marginalmente significativas en las *características de personalidad femeninas*, $F(2, 134) = 2.68$, $p = .072$. Con respecto a las variables sobre la identidad de género global, las personas creyentes mostraron una mayor congruencia con su sexo biológico en relación con la medida de identidad de género global ($M = 4.55$), la identidad derivada de las características de personalidad ($M = 4.66$) y la derivada de sus intereses ($M = 4.16$) que las personas agnósticas ($M = 3.71$,

$M = 3.87$ y $M = 3.16$, respectivamente) y que las personas ateas ($M = 3.58$, $M = 3.65$ y $M = 2.46$, respectivamente). Las comparaciones a posteriori indicaron que, en la medida de identidad de género global, las diferencias se encontraban entre las personas creyentes y agnósticas ($p = .014$) y entre las primeras y las ateas ($p = .007$). En la valoración global de la personalidad, las diferencias de nuevo se encontraban entre las personas creyentes y agnósticas ($p = .038$) y entre aquéllas y las ateas ($p = .010$), mientras que en la valoración global de los intereses, la diferencia entre personas creyentes y ateas era significativa ($p = .001$) pero marginalmente significativa entre aquéllas y las agnósticas ($p = .063$). En cuanto a las características de personalidad masculinas, las personas ateas se describieron con más características de este tipo ($M = 4.15$) que las creyentes ($M = 3.42$) y agnósticas ($M = 3.37$), confirmándose estas diferencias en los análisis a posteriori ($p < .001$ y $p = .001$, respectivamente). En relación a los intereses congruentes, en las personas ateas se encontró una mayor diferencia al restar los intereses incongruentes a los intereses congruentes con su sexo biológico, lo que indica unos intereses más congruentes en este grupo ($M = 11.11$) que en las personas creyentes ($M = 2.12$) y agnósticas ($M = 1.45$). Las comparaciones a posteriori indicaron que estas diferencias eran marginales ($p = .053$ y $p = .086$, respectivamente). Con respecto a las características de personalidad femeninas, las personas creyentes tendieron a describirse con más características de este tipo ($M = 5.03$) que las agnósticas ($M = 4.81$) y ateas ($M = 4.74$), no hallándose diferencias a posteriori.

Otras diferencias encontradas durante la fase pretest, aunque marginales, fueron en la *ideología de género* $F(2, 134) = 2.88$, $p = .060$, y en el *individualismo*, $F(2, 134) = 2.80$, $p = .064$. En relación a la ideología de género, las personas creyentes tendieron a ser más sexistas ($M = 0.93$) que las agnósticas ($M = 0.66$) y ateas ($M = 0.67$), aunque no se encontraron diferencias a posteriori. En cuanto al individualismo, las personas creyentes tendieron a mostrar más individualismo ($M = 3.10$) que las agnósticas ($M = 2.74$) y ateas ($M = 2.99$), señalando las comparaciones a posteriori que esta diferencia se mantenía marginalmente significativa entre las personas creyentes y agnósticas ($p = .051$).

Con respecto a los análisis de la religiosidad en la fase posttest, en cuanto a la identidad de género, se mantuvieron las diferencias en la *identidad de género global*, $F(2, 133) = 5.84$, $p = .004$, en las *características de personalidad masculinas*, $F(2, 134) = 5.73$, $p = .004$ y en la *valoración global de la personalidad*, $F(2, 133) = 5.46$, $p = .005$. La diferencia marginalmente significativa en las *características de personalidad femeninas* fue significativa en esta fase, $F(2, 134) = 3.46$, $p = .034$. Además, la diferencia en la *valoración global de los intereses* fue marginalmente significativa en esta fase, $F(2, 133) = 2.46$, $p = .089$ y desapareció la diferencia hallada en los intereses congruentes. Con respecto a las medidas de identidad de género global, las personas creyentes mostraron una mayor congruencia de su identidad de género global ($M = 4.55$) y la derivada de su personalidad ($M = 4.54$) con respecto a su sexo biológico en comparación con las personas agnósticas ($M = 3.77$ en ambas medidas) y ateas ($M = 3.58$ y $M = 3.52$, respectivamente). Las comparaciones a posteriori indicaron que en la identidad de género global estas diferencias eran significativas entre las personas creyentes y agnósticas ($p = .041$) y entre aquéllas y las personas ateas ($p = .012$), mientras que en la valoración global de la personalidad las diferencias eran significativas entre las personas creyentes y ateas ($p = .013$) pero marginalmente significativa entre aquéllas y las personas agnósticas ($p = .055$). Con respecto a las características de personalidad, las personas creyentes se describieron con más características femeninas ($M = 5.03$) que las agnósticas ($M = 4.92$) y ateas ($M = 4.58$), mientras que las ateas se describieron con más características masculinas ($M = 4.01$) que las creyentes ($M = 3.38$) y agnósticas ($M = 3.40$). Las comparaciones a posteriori en estas variables señalaron que, con respecto a las características femeninas, existían diferencias entre las personas creyentes y ateas ($p = .026$), mientras que en las características masculinas, estas diferencias se encontraban entre las personas ateas y creyentes ($p = .004$), y entre las primeras y las agnósticas ($p = .020$). En relación a la valoración global de los intereses, las personas creyentes tendieron a manifestar una mayor congruencia en su identidad de género derivada de su intereses en relación a su sexo biológico ($M = 3.76$) que las personas agnósticas ($M = 3.06$) y ateas ($M = 2.84$), no evidenciándose diferencias entre los grupos.

La diferencia marginalmente significativa en la fase pretest en la *ideología de género* fue significativa en la fase posttest, $F(2, 134) = 5.76$, $p = .004$, de forma que las personas

creyentes mostraron ser más sexistas ($M = 1.03$) que las agnósticas ($M = 0.65$) y ateas ($M = 0.63$). Las comparaciones a posteriori indicaron que estas diferencias eran significativas entre las personas creyentes y agnósticas ($p = .019$) y entre aquéllas y las ateas ($p = .024$). La diferencia marginalmente significativa en individualismo durante la fase pretest desapareció en esta fase. Por último, en relación al estatus social se observó una diferencia marginalmente significativa en *estatus género*, $F(2, 133) = 2.53$, $p = .083$, de modo que las personas creyentes tendieron a asignarle mayor importancia a su grupo de género para su estatus social ($M = 14.53$) que las personas agnósticas ($M = 10.81$) y ateas ($M = 10.65$).

Para conocer las interacciones de las variables independientes sobre las dependientes, se realizaron *Análisis Multivariados de la Varianza (MANOVA)* que reflejaron sólo las interacciones significativas indicadas en las Tablas 5 y 6.

Tabla 5. MANOVA de la escala de estatus social percibido en la fase pretest

Efecto		Valor	F	Gl hipótesis	Gl error	p	η^2
Orientación política-religiosidad	Traza de Pillai	.531	1.46	45	555	.029	.106
Estado civil-orientación política-religiosidad	Traza de Pillai	.400	1.86	27	327	.007	.133

Tabla 6. MANOVA de la escala de auto-asignación de estereotipos de género en la fase posttest

Efecto		Valor	F	Gl hipótesis	Gl error	p	η^2
Orientación política-religiosidad	Traza de Pillai	.566	1.60	40	500	.013	.113

Correlaciones entre las variables dependientes

Los siguientes análisis realizados consistieron en las correlaciones entre las variables dependientes en cada fase del estudio. Por la relevancia de la SDO en esta investigación, se analizaron las correlaciones de ésta con el resto de variables. . Para ello se calculó el *coeficiente de correlación de Pearson* entre la SDO y la escala de auto-asignación de

estereotipos (Tabla 7), la escala multifactorial de identidad de género (Tabla 8), el estatus social (Tabla 9), y la ideología de género, individualismo e igualitarismo (Tabla 10).

Tabla 7. Correlaciones entre la SDO y la escala de auto-asignación de estereotipos de género en las fases pretest y postest

Variable	1	2	3	4	5	6	7
1. SDO	---	.889**	.850**	-.126	.144	.302**	.257**
2. DG	.863**	---	.516**	-.089	.162	.272**	.210*
3. OI	.823**	.424**	---	-.137	.084	.252**	.242**
4. EGFP	-.210*	-.056	-.323**	---	-.141	.129	-.427**
5. EGFN	.143	.209*	.021	.001	---	-.186*	.496**
6. EGMP	.178	.133	.174	.074	-.353**	---	-.045
7. EGMN	.407**	.361**	.336**	-.227*	.389**	-.180	---

Nota. Las correlaciones de la fase pretest se presentan por debajo de la diagonal, y las correlaciones de la fase postest se presentan por encima de la diagonal. Para todas las medidas, una mayor puntuación indica una mayor respuesta en la dirección del aspecto evaluado. SDO: orientación a la dominancia social; DG: apoyo a la Dominancia Grupal; OI: Oposición a la Igualdad; EGFP: Estereotipos de Género Femeninos Positivos; EGFN: Estereotipos de Género Femeninos Negativos; EGMP: Estereotipos de Género Masculinos Positivos; EGMN: Estereotipos de Género Masculinos Negativos.

* $p < .05$ ** $p < .01$

Los resultados de la Tabla 7 muestran las correlaciones positivas esperadas entre la SDO y las subescalas que la componen. Además, esta variable se relaciona positivamente con la auto-asignación de estereotipos masculinos negativos en ambas fases del estudio, en la fase pretest se relaciona negativamente con la auto-asignación de estereotipos femeninos positivos, y en la postest positivamente con la auto-asignación de estereotipos masculinos positivos. Destacamos la relación negativa entre la auto-asignación de estereotipos masculinos negativos y femeninos positivos, y la relación positiva entre aquellos y los femeninos negativos en ambas fases.

Tabla 8. Correlaciones entre la SDO y la escala multifactorial de identidad de género en las fases pretest y posttest

Variable	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1. SDO	---	.889**	.850**	-.009	-.173*	.340**	-.029	-.092	-.079	.234**	.131	.066	-.004
2. DG	.863**	---	.516**	.001	-.089	.291**	-.030	-.110	-.082	.247**	.179*	.041	.003
3. OI	.823**	.424**	---	.016	-.228*	.300**	-.018	-.041	-.054	.149	.041	.073	-.007
4. IGG	-.085	-.048	-.096	---	.031	-.004	.910**	.218*	.780**	.026	.687**	-.058	.210*
5. CPF	-.334**	-.208*	-.368**	.124	---	-.108	.093	.091	.085	-.211*	.023	-.226**	.031
6. CPM	.270**	.220**	.243**	-.020	-.243**	---	.002	.246**	.044	.255**	.075	-.003	-.005
7. VGP	-.020	-.006	-.027	.816**	.007	.028	---	.247**	.804**	.001	.685**	-.023	.173*
8. AF	.014	-.053	.085	.112	-.079	.156	.216*	---	.287**	.144	.165	.030	.101
9. VGF	-.050	.001	-.086	.487**	-.075	.047	.602**	.271**	---	.039	.620**	-.022	.144
10. INC	.245**	.192*	.225**	.062	-.208*	.232**	.076	.130	.087	---	.139	.442**	-.318**
11. VGI	.069	.086	.026	.693**	.079	.049	.633**	.131	.486**	.129	---	-.013	.143
12. AEP	.148	.095	.160	-.030	-.107	.065	-.036	.051	.012	.314**	-.111	---	-.372**
13. ID	-.008	.027	-.042	.193*	.091	.103	.161	.165	.029	-.216*	.139	-.257**	---

Nota. Las correlaciones de la fase pretest se presentan por debajo de la diagonal, y las correlaciones de la fase posttest se presentan por encima de la diagonal. Para todas las medidas, una mayor puntuación indica una mayor respuesta en la dirección del aspecto evaluado. SDO: orientación a la dominancia social; DG: apoyo a la Dominancia Grupal; OI: Oposición a la Igualdad; IGG: Identidad de Género Global; CPF: Características de Personalidad Femeninas; CPM: Características de Personalidad Masculinas; VGP: Valoración Global de la Personalidad; AF: Apariencia Física; VGF: Valoración Global del Físico; INC: Intereses Congruentes; VGI: Valoración Global de los Intereses; AEP: Autoestima Pública; ID: Identidad.

* $p < .05$ ** $p < .01$

Según la Tabla 8, la SDO mostró una relación positiva con las características de personalidad masculinas y los intereses congruentes, y una relación negativa con las características de personalidad femeninas en ambas fases. Destacamos que la identidad de género global se relacionó positivamente con la valoración global del resto de facetas de la identidad de género y con la subescala identidad de la autoestima colectiva en ambas fases.

Tabla 9. Correlaciones entre la SDO y la escala de estatus social percibido en las fases pretest y postest

Variable	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. SDO	---	.889**	.850**	.064	-.004	-.045	.085	-.022	.081	.053	-.168
2. DG	.863**	---	.516**	.080	.074	-.058	.072	-.079	.122	.001	-.138
3. OI	.823**	.424**	---	.029	-.089	-.018	.078	.047	.010	.099	-.150
4. ESP	.242**	.200*	.211*	---	-.071	-.089	.081	.079	.065	.248**	.073
5. GEN	-.037	.004	-.073	.063	---	-.366**	.137	-.233**	-.216*	-.223**	.187*
6. NSE	-.029	-.005	-.047	-.133	-.266**	---	-.531**	-.137	-.190*	-.026	-.069
7. EDAD	.042	.009	.066	.170*	.093	-.557**	---	-.118	-.201*	.129	.103
8. NC	-.054	.007	-.104	.097	-.201*	-.164	-.108	---	-.150	.097	-.005
9. FAM	.008	-.005	.022	-.007	-.217*	-.191*	-.140	-.153	---	-.081	-.144
10. EMUJ	.132	.101	.124	.214*	-.230**	-.017	.047	.123	.113	---	.265**
11. EHOM	-.064	-.031	-.079	.256**	.059	-.099	.100	.026	-.092	.329**	---

Nota. Las correlaciones de la fase pretest se presentan por debajo de la diagonal, y las correlaciones de la fase postest se presentan por encima de la diagonal. Para todas las medidas, una mayor puntuación indica una mayor respuesta en la dirección del aspecto evaluado. SDO: orientación a la dominancia social; DG: apoyo a la Dominancia Grupal; OI: Oposición a la Igualdad; ESP: Estatus Social Percibido; GEN: importancia otorgada al Género; NSE: importancia otorgada al Nivel Socio-Económico; EDAD: importancia otorgada a la Edad; NC: importancia otorgada al Nivel Cultural; FAM: importancia otorgada a la familia; EMUJ: Estatus asignado a las Mujeres por su género; EHOM: Estatus asignado a los Hombres por su género.

* $p < .05$ ** $p < .01$

Los resultados de la Tabla 9 muestran, en resumen, que la SDO y sus subescalas se relacionaron positivamente con el estatus social percibido pero sólo durante la fase pretest. El estatus social percibido se relacionó positivamente en la fase pretest con la importancia otorgada a la edad, y el estatus asignado a mujeres y hombres. En la fase postest, sólo se mantuvo la relación con el estatus asignado a las mujeres. La importancia otorgada al grupo de género para el estatus social se relacionó negativamente en ambas fases con el estatus asignado a las mujeres, y positivamente en la fase postest con el estatus asignado a los hombres.

Tabla 10. Correlaciones entre la SDO y la ideología de género, el individualismo y el igualitarismo en las fases pretest y postest

Variable	1	2	3	4	5	6
1. SDO	---	.889**	.850**	.538**	.193*	-.803**
2. DG	.863**	---	.516**	.488**	.136	-.627**
3. OI	.823**	.424**	---	.447**	.212*	-.786**
4. EIG	.441**	.359**	.390**	---	.275**	-.474**
5. EIN	.295**	.194*	.311**	.279**	---	-.295**
6. EIL	-.645**	-.445**	-.657**	-.366**	-.369**	---

Nota. Las correlaciones de la fase pretest se presentan por debajo de la diagonal, y las correlaciones de la fase postest se presentan por encima de la diagonal. Para todas las medidas, una mayor puntuación indica una mayor respuesta en la dirección del aspecto evaluado. SDO: orientación a la dominancia social; DG: apoyo a la Dominancia Grupal; OI: Oposición a la Igualdad; EIG: Escala de Ideología de Género; EIN: Escala de Individualismo; EIL: Escala de Igualitarismo.

* $p < .05$ ** $p < .01$

Los resultados de la Tabla 10 indican que tanto la SDO como las subescalas de dominancia grupal y oposición a la igualdad se relacionan positivamente con la ideología de género y el individualismo, y negativamente con el igualitarismo. Estas relaciones se encuentran en ambas fases del estudio, excepto la relación entre el apoyo a la dominancia grupal y el individualismo en la fase postest.

Efectos de orden

El siguiente paso consistió en comprobar los efectos de orden de la escala multifactorial de identidad de género y de la escala de estatus social percibido. Con respecto a la primera medida, se analizó si la presentación en primer o último lugar de la medida de identidad de género global con respecto al resto de facetas de esta escala influía sobre o era influida por las respuestas dadas a éstas. Los resultados revelaron que en la fase pretest este orden de presentación no ejerció ningún efecto (todas las t s < 1.36 , p s $> .174$). En la fase postest, únicamente se observó una diferencia marginalmente significativa en la *medida de valoración global del físico*, $t(136) = -1.81$, $p = .073$, de forma que quienes respondían en primer lugar a la medida de identidad de género global tendían a mostrar una menor congruencia en su identidad de género derivada de las características físicas con respecto a su sexo biológico ($M = 4.29$) con respecto a quienes la respondían en último lugar ($M = 4.77$).

Dado que se trataba de la fase posttest y, por tanto, los participantes del grupo experimental ya habían realizado la tarea de priming antes de completar las escalas, se repitió el mismo análisis segmentando el archivo según la variable *grupo*, para observar si esta diferencia se producía por igual en el grupo experimental y el grupo control. Este análisis mostró que el orden de presentación no influía sobre la medida de valoración global del físico en ninguno de los grupos, y que dicho orden tampoco influía en ninguna de las variables dentro del grupo control. Sin embargo, en el grupo experimental se observó que este orden de presentación sí influía sobre la *medida de identidad de género global*, $t(67) = -2.20$, $p = .031$, de forma que en los participantes que habían sido expuestos subliminalmente a las categorías de género, mostraron una mayor congruencia en su identidad de género global con respecto al sexo biológico cuando respondían a esta medida tras completar el resto de facetas ($M = 4.56$), en comparación con quienes la respondían en primer lugar ($M = 3.71$). Para comprobar si esta diferencia podría deberse a la formación de los grupos, se repitió el análisis de esta variable en la fase pretest, no hallándose diferencias en ninguno de los grupos, $t_{GE}(68) = 1.17$, $p = .247$; $t_{GC}(66) = -0.26$, $p = .799$.

Con respecto a la escala de estatus social percibido, se comprobó si el orden de presentación de la pregunta referida al estatus social percibido influía sobre el estatus conferido a mujeres y hombres. El análisis de las variables durante la fase pretest del experimento sólo indicó que en el *estatus social percibido*, donde la prueba de Levene indicó que las varianzas eran distintas, $F(1, 136) = 14.70$, $p < .001$, existía una diferencia marginalmente significativa, $t(125.65) = -1.80$, $p = .074$, de forma que quienes respondían a esta cuestión en primer lugar tendían a percibirse con menor estatus social ($M = 3.19$) en comparación con quienes la respondían tras considerar el estatus de mujeres y hombres ($M = 3.39$). Durante la fase posttest, el análisis realizado reveló una diferencia significativa en el estatus conferido a los hombres, $t(129.42) = -2.56$, $p = .012$, variable en la cual la prueba de Levene también indicó que las varianzas no eran iguales, $F(1, 135) = 7.75$, $p = .006$. Esta diferencia indicó que quienes completaban en primer lugar el estatus social de mujeres y hombres conferían a estos más estatus ($M = 4.19$) en comparación con quienes respondían en primer lugar a su propio estatus social ($M = 3.96$). Puesto que se trataba de la fase posttest, y por las mismas razones que se explicaron anteriormente, se repitió el

análisis segmentando de nuevo el archivo según la variable grupo. Los resultados mostraron que esta diferencia se mantenía en el grupo control, donde la prueba de Levene reveló que las varianzas no eran iguales, $F(1, 66) = 12.18, p = .001, t(54.70) = -2.48, p = .016$, confiriéndose un mayor estatus a los hombres cuando esta cuestión se respondía en primer lugar ($M = 4.29$) que cuando se respondía en último lugar ($M = 3.97$). Nuevamente, se comprobaron estas diferencias en la fase pretest, pero no se hallaron en ninguno de los dos grupos, $t_{GE}(68) = 0.12, p = .901; t_{GC}(66) = -0.77, p = .442$.

Tarea de priming

Para analizar los resultados de la tarea de priming, en primer lugar se realizó el tratamiento de los tiempos de reacción. Para ello, se calculó la media del tiempo de reacción en cada adjetivo teniendo en cuenta las respuestas de todos los participantes, y se identificaron como *outliers* los valores que superaban a la media en tres o más desviaciones típicas. Estos valores fueron sustituidos por la media siguiendo el procedimiento de otros estudios (ej., Banaji y Hardin, 1996; Blair y Banaji, 1996; Montes-Berges, 2002, 2009), suponiendo un total del 2.29% de los datos totales. No se evidenció ningún *outlier* que se encontrara por debajo de la media en tres o más desviaciones típicas (respuestas anticipadas).

A continuación, se contabilizó el número de errores en cada participante. Siguiendo el mismo procedimiento utilizado en la literatura (ej., Kawakami et al., 1998; Montes-Berges, 2002, 2009), se consideró como criterio para excluir o no a los participantes el haber cometido más del 37.5% de errores (75 errores), lo que dio lugar a la eliminación de un participante, cuyos datos no fueron tenidos en cuenta en ninguno de los análisis⁵.

Posteriormente, se calcularon las medias de los tiempos de reacción de cada participante para cada grupo de adjetivos según el tipo de ensayo, es decir, se obtuvieron las medias de los ensayos congruentes (prime mujer-estereotipo femenino y prime hombre-estereotipo masculino) y de los ensayos incongruentes (prime “mujer”-estereotipo masculino, prime

⁵Los datos del participante eliminado en esta tarea sólo fueron tenidos en cuenta para describir las características sociodemográficas de la muestra

“hombre”-estereotipo femenino). Además, se calcularon las medias de los tiempos de reacción en los ensayos divididos según el prime utilizado (“hombre”-“mujer”) y el tipo de ensayo (congruente-incongruente). De esta forma, se obtuvieron las medias para a) los ensayos congruentes donde el prime utilizado era la categoría mujer, b) los ensayos incongruentes donde el prime utilizado era la categoría mujer, c) los ensayos congruentes donde el prime utilizado era la categoría hombre y d) los ensayos incongruentes cuando el prime utilizado era la categoría hombre.

El siguiente paso que se llevó a cabo consistió en comprobar el efecto de congruencia del priming, es decir, si se tardaba más en responder a los ensayos incongruentes que a los congruentes. Para ello, se restó la media de los tiempos de reacción en los ensayos congruentes de la media de los tiempos de reacción en los ensayos incongruentes (media TR ensayos incongruentes – media TR ensayos congruentes), siguiendo las indicaciones de Wentura y Degner (2010) con respecto a los análisis del priming secuencial. El efecto de facilitación del priming en los ensayos congruentes debería evidenciarse por un resultado positivo en la resta anterior que ha de ser significativamente distinto de cero. Este resultado era esperado tanto para el conjunto de ensayos considerando ambos primes utilizados, como para los ensayos donde el prime era la categoría mujer y los ensayos donde el prime era la categoría hombre. No obstante, al ejecutar la *prueba T para una muestra* (valor de prueba = 0) no se evidenció dicho efecto de facilitación (Tabla 11).

Tabla 11. Prueba T para una muestra en todos los ensayos y según el prime

Valor de prueba = 0							
						95% Intervalo de confianza para la diferencia	
PRIMES	Ensayos	<i>t</i>	gl	<i>p</i>	Diferencia de medias	Inferior	Superior
MUJER Y HOMBRE	Incongruentes-Congruentes	-0.27	68	.791	-1.38	-11.75	8.98
MUJER	Incongruentes-Congruentes	0.71	68	.479	5.43	-9.81	20.68
HOMBRE	Incongruentes-Congruentes	-1.10	68	.276	-8.20	-23.11	6.71

Aunque el uso de primes subliminales dificulta el efecto del priming, y por tanto, también podría esperarse un resultado como el anterior, se procedió a observar con mayor detenimiento los tiempos de reacción. Concretamente, adaptando el procedimiento utilizado por Degner y Wentura (2010) a las características de este experimento, se observó en cada participante el valor absoluto obtenido tras la sustracción de la media de los tiempos de reacción en los ensayos congruentes de la media en los ensayos incongruentes ($\text{media TR ensayos incongruentes} - \text{media TR ensayos congruentes}$). A continuación, como indicaban estos autores, se dividió a los participantes del grupo experimental en función de que el valor absoluto de la diferencia en los tiempos de reacción fuera positivo, lo que indicaría un efecto de facilitación del priming (grupo experimental 1), o negativo, que indicaría un efecto inverso del priming (grupo experimental 2). Este procedimiento dio lugar a que el grupo experimental 1 estuviera formado por 33 participantes (15 hombres y 18 mujeres) y el grupo experimental 2 por 36 participantes (19 hombres y 17 mujeres). Una vez realizada esta clasificación de los participantes del grupo experimental, se repitieron los análisis anteriores, cuyos resultados revelaron que, en el grupo experimental 1 se respondía significativamente más rápido a los ensayos congruentes que a los incongruentes, mientras que en el grupo experimental 2 se respondía significativamente más rápido a los ensayos incongruentes que a los congruentes. Este patrón de resultados se evidenció tanto en todos los ensayos al considerar ambos tipos de prime, como en los ensayos divididos según el tipo de prime (Tabla 12). Las medias y desviaciones típicas de los tiempos de reacción en cada tipo de ensayo se muestran en la Tabla 13.

Tabla 12. Prueba T para una muestra en todos los ensayos y según el prime en el grupo experimental (GE1) 1 y experimental (GE2)

Valor de prueba = 0							95% Intervalo de confianza para la diferencia	
PRIMES	Ensayos	<i>t</i>	gl	<i>p</i>	Dif. de medias	Inf.	Sup.	
GE1								
MUJER Y HOMBRE	Incongruente-Congruente	7.72	32	< .001	32.59	24.00	41.19	
MUJER	Incongruente-Congruente	3.91	32	< .001	40.53	19.43	61.62	
HOMBRE	Incongruente-Congruente	2.92	32	.006	24.66	7.47	41.86	
GE2								
MUJER Y HOMBRE	Incongruente-Congruente	-6.19	35	< .001	-32.53	-43.19	-21.87	
MUJER	Incongruente-Congruente	-3.30	35	.002	-26.73	-43.19	-10.27	
HOMBRE	Incongruente-Congruente	-3.95	35	< .001	-38.33	-58.01	-18.65	

Tabla 13. Media y desviación típica en los ensayos incongruentes y congruentes en el grupo experimental (GE), grupo experimental 1 (GE1) y grupo experimental 2 (GE2)

PRIME	TIPO DE ENSAYO	GE (n = 69)		GE1 (n = 33)		GE2 (n = 36)	
		M	DT	M	DT	M	DT
MUJER Y HOMBRE	Incongruente	784.37	114.10	810.94	117.30	760.02	106.94
MUJER Y HOMBRE	Congruente	785.76	113.36	778.34	108.01	792.56	119.17
MUJER	Incongruente	784.05	118.76	814.27	126.40	756.36	105.57
MUJER	Congruente	778.62	111.02	773.74	109.16	783.09	114.06
HOMBRE	Incongruente	784.70	119.48	807.61	117.14	763.69	119.33
HOMBRE	Congruente	792.90	124.61	782.95	118.57	802.02	130.89

En resumen, los análisis de la tarea de priming revelan que la presentación subliminal de las categorías de género dio lugar a dos efectos diferentes en los tiempos de reacción, el efecto de congruencia o facilitación, donde los participantes tardaron más en responder a los ensayos

incongruentes que a los congruentes, y el efecto inverso, donde los participantes tardaron más en responder a los ensayos congruentes que a los incongruentes. El efecto de congruencia supone la activación automática de los estereotipos (ej., Bargh et al., 1996; Devine, 1989; Montes-Berges, 2002, 2009), mientras que, teniendo en cuenta la literatura previa, el efecto inverso implica la inhibición de dicha activación (ej., Moskowitz et al., 1999; Moskowitz e Ignarri, 2009; Moskowitz y Li, en prensa). La ocurrencia no esperada de este último efecto implicó que se propusieran hipótesis exploratorias *post hoc* en relación a la comparación entre ambos grupos experimentales y de estos con el grupo control. Por lo tanto, en los análisis realizados se tuvieron en cuenta tanto la comparación del grupo control y el grupo experimental (variable independiente *grupo*) como la comparación de los grupos control, experimental 1 y experimental 2 (variable independiente *efectos del priming*).

Análisis descriptivo de las variables en las fases pretest y posttest

Para conocer los niveles de las variables en el grupo control y experimental, así como en los grupos experimentales 1 y 2, se realizaron análisis descriptivos incluyendo las medias y desviaciones típicas de cada variable durante ambas fases. En la Tabla 14 se muestran los análisis descriptivos con respecto a la SDO y las subescalas que la componen.

Tabla 14. Medias y desviaciones típicas de la dominancia social en las fases pretest y posttest en el grupo control (GC), grupo experimental (GE), grupo experimental 1 (GE1) y grupo experimental 2 (GE2)

	GC (n = 68)				GE (n = 69)				GE1 (n = 33)				GE2 (n = 36)			
	PRE		POS		PRE		POS		PRE		POS		PRE		POS	
	M	DT	M	DT	M	DT	M	DT	M	DT	M	DT	M	DT	M	DT
SDO	2.59	0.76	2.48	0.83	2.65	0.82	2.70	0.95	2.57	0.88	2.68	1.01	2.73	0.77	2.72	0.91
DG	3.31	1.00	2.96	1.02	3.29	0.97	3.29	1.16	3.25	1.07	3.41	1.25	3.32	0.89	3.18	1.07
OI	1.88	0.82	2.01	0.89	2.02	0.94	2.12	1.03	1.88	0.89	1.96	1.07	2.14	0.97	2.25	0.99

Nota. SDO: Orientación a la Dominancia Social; DG: apoyo a la Dominancia Grupal; OI: Oposición a la Igualdad.

En la Tabla 15 se muestran los estadísticos descriptivos en relación a los estereotipos de género.

Tabla 15. Medias y desviaciones típicas de los estereotipos de género en las fases pretest y posttest en el grupo control (GC), grupo experimental (GE), grupo experimental 1 (GE1) y grupo experimental 2 (GE2)

	GC (n = 68)				GE (n = 69)				GE1 (n = 33)				GE2 (n = 36)			
	PRE		POS		PRE		POS		PRE		POS		PRE		POS	
	M	DT	M	DT	M	DT	M	DT	M	DT	M	DT	M	DT	M	DT
EGFP	3.88	0.42	3.83	0.58	3.82	0.44	3.75	0.54	3.83	0.53	3.61	0.68	3.81	0.37	3.85	0.39
EGFN	2.54	0.69	2.52	0.64	2.58	0.77	2.64	0.79	2.52	0.75	2.63	0.83	2.63	0.79	2.65	0.77
EGMP	3.09	0.62	3.08	0.60	3.10	0.59	3.12	0.64	3.04	0.50	3.13	0.55	3.14	0.65	3.12	0.71
EGMN	2.10	0.51	2.24	0.56	2.20	0.61	2.22	0.59	2.20	0.64	2.36	0.63	2.20	0.59	2.12	0.54

Nota. EGFP: Estereotipos de Género Femeninos Positivos; EGFN: Estereotipos de Género Femeninos Negativos; EGMP: Estereotipos de Género Masculinos Positivos; EGMN: Estereotipos de Género Masculinos Negativos.

En la Tabla 16 se muestran los estadísticos descriptivos en relación a la identidad de género.

Tabla 16. Medias y desviaciones típicas de la identidad de género en las fases pretest y posttest en el grupo control (GC), grupo experimental (GE), grupo experimental 1 (GE1) y grupo experimental 2 (GE2)

	GC (n = 68)				GE (n = 69)				GE1 (n = 33)				GE2 (n = 36)			
	PRE		POS		PRE		POS		PRE		POS		PRE		POS	
	M	DT	M	DT	M	DT	M	DT	M	DT	M	DT	M	DT	M	DT
IGG	4.32	1.23	4.32	1.47	4.03	1.64	4.06	1.61	4.06	1.39	4.09	1.49	4.00	1.85	4.03	1.74
CPF	4.98	0.63	5.03	0.71	4.87	0.64	4.81	0.80	4.79	0.72	4.73	0.94	4.93	0.57	4.88	0.66
CPM	3.49	0.85	3.46	0.86	3.61	0.86	3.55	0.90	3.78	0.81	3.74	0.91	3.45	0.88	3.38	0.87
VGP	4.48	1.43	4.36	1.54	4.10	1.65	4.00	1.64	4.15	1.70	4.03	1.63	4.06	1.64	3.97	1.68
AF	4.60	0.98	4.63	0.92	4.52	0.94	4.59	1.06	4.63	0.76	4.66	0.96	4.43	1.08	4.53	1.16
VGF	4.75	1.51	4.62	1.51	4.78	1.54	4.39	1.65	4.73	1.44	4.33	1.55	4.83	1.65	4.44	1.75
INC	5.39	16.74	1.40	16.75	1.98	17.70	1.29	12.71	2.12	16.63	1.97	16.67	1.86	18.86	0.67	7.69
VGI	3.92	2.01	3.73	1.90	3.30	2.30	3.13	2.30	3.64	2.03	3.12	1.98	3.00	2.52	3.14	2.58
AEP	4.38	1.26	4.34	1.28	4.60	1.15	4.59	1.16	4.64	1.17	4.50	1.30	4.56	1.14	4.68	1.03
ID	4.32	1.09	4.00	1.19	4.20	1.13	4.27	1.31	4.32	1.01	4.44	1.22	4.10	1.74	4.12	1.40

Nota. IGG: Identidad de Género Global; CPF: Características de Personalidad Femeninas; CPM: Características de Personalidad Masculinas; VGP: Valoración Global de la Personalidad; AF: Apariencia Física; VGF: Valoración Global del Físico; INC: Intereses Congruentes; VGI: Valoración Global de los Intereses; AEP: Autoestima Pública; ID: Identidad.

En la Tabla 17 se muestran los estadísticos descriptivos en relación al estatus social.

Tabla 17. Medias y desviaciones típicas del estatus social en las fases pretest y posttest en el grupo control (GC), grupo experimental (GE), grupo experimental 1 (GE1) y grupo experimental 2 (GE2)

	GC (n = 68)				GE (n = 69)				GE1 (n = 33)				GE2 (n = 36)			
	PRE		POS		PRE		POS		PRE		POS		PRE		POS	
	M	DT	M	DT	M	DT	M	DT	M	DT	M	DT	M	DT	M	DT
ESP	3.25	0.74	3.34	0.70	3.33	0.53	3.33	0.50	3.36	0.49	3.33	0.48	3.31	0.58	3.33	0.53
GEN	13.76	12.32	12.75	11.13	13.41	9.78	13.13	8.44	15.67	11.83	14.24	8.49	11.33	6.98	12.11	8.38
NSE	26.79	15.68	26.75	15.68	27.54	14.08	26.30	12.53	24.85	10.49	27.27	10.97	30.00	16.47	25.42	13.91
EDAD	14.70	11.83	14.98	11.83	14.27	9.95	13.75	10.42	15.09	10.00	14.54	10.56	13.53	9.98	13.03	10.39
NC	21.19	11.55	20.37	10.99	19.16	9.49	19.38	9.58	18.33	9.16	17.42	8.85	19.92	9.85	21.17	9.99
FAM	15.60	10.27	17.69	11.33	19.25	12.69	20.98	13.08	20.61	11.37	21.36	13.24	18.00	13.82	20.64	13.10
EMUJ	3.12	0.87	3.16	0.86	3.27	0.95	3.19	0.80	3.27	0.91	3.19	0.86	3.28	1.00	3.19	0.75
EHOM	4.19	0.60	4.12	0.53	4.10	0.57	4.04	0.56	4.12	0.65	4.06	0.67	4.08	0.50	4.03	0.45

Nota. ESP: Estatus Social Percibido; GEN: importancia otorgada al Género; NSE: importancia otorgada al Nivel Socio-Económico; EDAD: importancia otorgada a la Edad; NC: importancia otorgada al Nivel Cultural; FAM: importancia otorgada a la familia; EMUJ: Estatus asignado a las Mujeres por su género; EHOM: Estatus asignado a los Hombres por su género.

En la Tabla 18 se muestran los estadísticos descriptivos referidos a la ideología de género, individualismo e igualitarismo.

Tabla 18. Medias y desviaciones típicas de la ideología de género, individualismo e igualitarismo en las fases pretest y posttest en el grupo control (GC), grupo experimental (GE), grupo experimental 1 (GE1) y grupo experimental 2 (GE2)

	GC (n = 68)				GE (n = 69)				GE1 (n = 33)				GE2 (n = 36)			
	PRE		POS		PRE		POS		PRE		POS		PRE		POS	
	M	DT	M	DT	M	DT	M	DT	M	DT	M	DT	M	DT	M	DT
EIG	0.91	0.66	0.92	0.67	0.74	0.64	0.82	0.68	0.71	0.63	0.78	0.66	0.77	0.66	0.85	0.70
EIN	3.11	0.72	2.91	0.67	2.89	0.72	2.74	0.86	2.94	0.76	2.84	0.92	2.84	0.69	2.66	0.80
EIL	5.42	0.81	5.55	0.82	5.46	0.92	5.37	0.98	5.62	0.80	5.44	0.90	5.31	1.01	5.31	1.06

Nota. EIG: Escala de Ideología de Género; EIN: Escala de Individualismo; EIL: Escala de Igualitarismo.

Comparación de los grupos control y experimental

Para comprobar si el grupo experimental y el grupo control eran similares en las variables de interés durante la fase pretest, se utilizó la *prueba T para muestras independientes*. Los resultados obtenidos permitieron considerar que los participantes de ambos grupos no diferían en las puntuaciones pretest, no encontrándose ninguna diferencia significativa en ninguna de las variables analizadas, y tan sólo una diferencia marginalmente significativa en la variable *estatus familia*, $t(135) = 1.86$, $p = .065$, de forma que los participantes del grupo experimental tendían a otorgar una mayor contribución de su familia en su estatus social ($M = 19.26$) que el grupo control ($M = 15.60$).

Comparación de los grupos control y experimentales 1 y 2

Puesto que los análisis de la tarea de priming habían dado lugar a una división del grupo experimental, resultaba pertinente conocer si existían diferencias significativas en la fase pretest entre cada subgrupo y en comparación con el grupo control. Para ello, en primer lugar, se realizó una *prueba T para muestras independientes* con el objetivo de comprobar si los grupos experimental 1 y experimental 2 diferían en las puntuaciones pretest de alguna variable. Los resultados mostraron sólo una diferencia marginalmente significativa

en la variable *estatus género*, donde la prueba de Levene señaló que las varianzas no eran iguales, $F(1, 67) = 6.78$, $p = .011$, $t(50.94) = 1.83$, $p = .073$, de forma que el grupo experimental 1 (GE1), en el cual se obtuvo un efecto de congruencia en la tarea de priming, tendía a asignar una mayor importancia a su pertenencia al grupo de género en la contribución de esta categoría para su estatus social ($M = 15.67$) que el grupo experimental 2 (GE2), donde se encontró un efecto inverso del priming ($M = 11.33$).

En segundo lugar, se comprobaron los grupos control y experimental 1, no encontrándose ninguna diferencia entre ambos (todas las $ts < 1.63$, $ps > .179$). A continuación, se repitieron los análisis para comprobar si existía alguna diferencia entre el grupo control y el grupo experimental 2 en las puntuaciones pretest. Los resultados indicaron que sólo existían diferencias marginalmente significativas en las variables *valoración global de los intereses e individualismo*. En la primera variable, la prueba de Levene reveló que las varianzas no eran iguales, $F(1, 101) = 4.76$, $p = .031$, siendo el estadístico al no asumir varianzas iguales $t(59.37) = -1.90$, $p = .062$, de manera que los participantes del grupo control tendieron a mostrar una identidad de género derivada de sus intereses más congruente con su sexo biológico ($M = 3.92$) que los participantes del grupo experimental 2 ($M = 3.00$). En relación al *individualismo*, $t(102) = -1.81$, $p = .073$, el grupo control mostró una tendencia a ser más individualista ($M = 3.11$) que el grupo experimental 2 ($M = 2.84$). De esta forma, se puede asumir que los participantes de estos grupos no diferían en sus puntuaciones durante la fase pretest.

Análisis según los grupos de género

A excepción de los análisis referidos a la SDO (escala completa), a los que se dedica un apartado específico, a continuación señalamos las diferencias entre los grupos de género en cada variable dependiente y en cada grupo (control, experimental, experimental 1 y 2). De esta forma, además de explorar las posibles diferencias entre hombres y mujeres en las variables de interés, dispondremos de la información descriptiva necesaria para análisis posteriores (ANCOVA).

En las Tablas 19 y 20 se muestran las diferencias entre los grupos de género en las subescalas de la dominancia social en las fases pretest y posttest respectivamente.

Tabla 19. Diferencias en las subescalas de la SDO entre hombres y mujeres en cada condición experimental durante la fase pretest

		HOMBRES		MUJERES					95% Intervalo de confianza para la diferencia		
		<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>t</i>	<i>gl</i>	<i>p</i>	Dif. de medias	Inf.	Sup.
GC	DG	3.54	1.00	3.07	0.95	1.97	66	.053	0.47	-0.01	0.94
	OI	2.17	0.98	1.59	0.47	3.13 [†]	47.17	.003	0.58	0.21	0.96
GE	DG	3.59	0.85	2.99	1.00	2.68	67	.009	0.60	0.15	1.05
	OI	2.34	1.06	1.71	0.68	2.95 [†]	56.21	.005	0.63	0.20	1.06
GE1	DG	3.75	0.90	2.84	1.04	2.67	31	.012	0.92	0.22	1.62
	OI	2.15	1.05	1.67	0.69	1.57	31	.126	0.48	-0.14	1.10
GE2	DG	3.47	0.82	3.15	0.96	1.05	34	.301	0.31	-0.29	0.92
	OI	2.49	1.06	1.75	0.69	2.46	34	.019	0.74	0.13	1.36

Nota. DG: apoyo a la Dominancia Grupal; OI: Oposición a la Igualdad.

[†] Estadístico no asumiendo varianzas iguales (prueba de Levene $p < .005$).

Tabla 20. Diferencias en las subescalas de la SDO entre hombres y mujeres en cada condición experimental durante la fase postest

		HOMBRES		MUJERES					95% Intervalo de confianza para la diferencia		
		<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>t</i>	<i>gl</i>	<i>p</i>	Dif. de medias	Inf.	Sup.
GC	DG	3.26	1.04	2.66	0.91	2.51	66	.015	0.60	0.12	1.07
	OI	2.26	1.04	1.76	0.63	2.37 [†]	54.22	.021	0.49	0.08	0.91
GE	DG	3.63	1.06	2.96	1.16	2.47	67	.016	0.66	0.13	1.20
	OI	2.32	1.04	1.91	0.99	1.68	67	.098	0.41	-0.08	0.90
GE1	DG	3.94	1.10	2.96	1.22	2.40	31	.023	0.98	0.14	1.81
	OI	2.20	1.11	1.77	1.01	1.17	31	.250	0.43	-0.32	1.19
GE2	DG	3.38	0.99	2.96	1.14	1.17	34	.249	0.42	-0.31	1.14
	OI	2.42	0.99	2.07	0.98	1.07	34	.291	0.35	-0.32	1.02

Nota. DG: apoyo a la Dominancia Grupal; OI: Oposición a la Igualdad.

[†] Estadístico no asumiendo varianzas iguales (prueba de Levene $p < .005$).

Los resultados de las Tablas 19 y 20 muestran que en el grupo control existían diferencias significativas entre los grupos de género en *oposición a la igualdad* en ambas fases, mientras que en *apoyo a la dominancia grupal* las diferencias fueron significativas en la fase posttest y marginalmente significativas en la pretest. En el grupo experimental, las diferencias en *apoyo a la dominancia grupal* fueron significativas en ambas fases, mientras que las diferencias en *oposición a la igualdad* fueron significativas en la fase pretest y marginalmente significativas en la posttest. En el grupo experimental 1 sólo se encontraron diferencias significativas en *apoyo a la dominancia grupal* en ambas fases. En el grupo experimental 2 sólo se encontraron diferencias en *oposición a la igualdad* durante la fase pretest. Todas las diferencias encontradas indicaban que los hombres mostraban un mayor apoyo a la dominancia grupal y a una mayor oposición a la igualdad que las mujeres.

En las Tablas 21 y 22 se muestran las diferencias entre los grupos de género en la auto-asignación de estereotipos de género durante las fases pretest y posttest respectivamente.

Tabla 21. Diferencias en la escala de auto-asignación de estereotipos de género entre hombres y mujeres en cada condición experimental durante la fase pretest

		HOMBRES		MUJERES						95% Intervalo de confianza para la diferencia	
		<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>t</i>	<i>gl</i>	<i>p</i>	Dif. de medias	Inf.	Sup.
GC	EGFP	3.90	0.38	3.87	0.45	0.25	50	.802	0.03	-0.20	0.26
	EGFN	2.58	0.73	2.51	0.66	0.40	50	.693	0.08	-0.31	0.46
	EGMP	3.43	0.55	2.78	0.52	4.37	50	<.001	0.64	0.35	0.94
	EGMN	2.08	0.59	2.12	0.44	-0.29	50	.775	-0.04	-0.33	0.25
GE	EGFP	3.83	0.46	3.82	0.43	0.05	62	.957	0.01	-0.22	0.22
	EGFN	2.60	0.81	2.56	0.74	0.18	62	.857	0.03	-0.35	0.42
	EGMP	3.32	0.57	2.90	0.54	2.99	62	.004	0.41	0.14	0.69
	EGMN	2.28	0.66	2.13	0.55	0.96	62	.340	0.15	-0.16	0.45
GE1	EGFP	3.76	0.56	3.88	0.52	-0.56	26	.580	-0.12	-0.54	0.31
	EGFN	2.49	0.83	2.53	0.72	-0.15	26	.882	-0.04	-0.65	0.56
	EGMP	3.36	0.51	2.83	0.38	3.18	26	.004	0.53	0.19	0.88
	EGMN	2.16	0.76	2.22	0.57	-0.25	26	.800	-0.06	-0.58	0.45
GE2	EGFP	3.86	0.41	3.76	0.33	0.81	34	.422	0.10	-0.15	0.35
	EGFN	2.66	0.82	2.59	0.78	0.26	34	.798	0.07	-0.47	0.61
	EGMP	3.29	0.61	2.98	0.67	1.47	34	.150	0.31	-0.12	0.74
	EGMN	2.35	0.61	2.04	0.53	1.60	34	.119	0.31	-0.08	0.70

Nota. EGFP: Estereotipos de Género Femeninos Positivos; EGFN: Estereotipos de Género Femeninos Negativos; EGMP: Estereotipos de Género Masculinos Positivos; EGMN: Estereotipos de Género Masculinos Negativos.

Tabla 22. Diferencias en escala de auto-asignación de estereotipos de género entre hombres y mujeres en cada condición experimental durante la fase posttest

		HOMBRES		MUJERES						95% Intervalo de confianza para la diferencia	
		<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>t</i>	<i>gl</i>	<i>p</i>	Dif. de medias	Inf.	Sup.
GC	EGFP	3.79	0.69	3.87	0.45	-0.56	60	.578	-0.08	-0.38	0.21
	EGFN	2.62	0.65	2.43	0.63	1.17	60	.247	0.19	-0.13	0.52
	EGMP	3.31	0.60	2.86	0.52	3.17	60	.002	0.45	0.17	0.74
	EGMN	2.33	0.61	2.14	0.49	1.41 [†]	57.12	.163	0.20	-0.08	0.48
GE	EGFP	3.75	0.59	3.74	0.50	0.11	60	.914	0.01	-0.26	0.29
	EGFN	2.60	0.80	2.69	0.79	-0.46	60	.647	-0.09	-0.50	0.31
	EGMP	3.34	0.62	2.87	0.57	3.10	60	.003	0.47	0.17	0.78
	EGMN	2.30	0.65	2.14	0.51	1.04	60	.304	0.16	-0.14	0.46
GE1	EGFP	3.43	0.69	3.80	0.63	-1.43	25	.164	-0.37	-0.90	0.16
	EGFN	2.63	0.91	2.63	0.76	-0.01	25	.995	0.00	-0.67	0.67
	EGMP	3.37	0.59	2.87	0.36	2.60	25	.015	0.50	0.10	0.89
	EGMN	2.49	0.77	2.22	0.44	-1.10 [†]	20.82	.284	0.26	-0.23	0.76
GE2	EGFP	3.99	0.36	3.69	0.36	2.45	33	.020	0.30	0.05	0.55
	EGFN	2.58	0.73	2.74	0.83	-0.62	33	.538	-0.16	-0.70	0.37
	EGMP	3.33	0.65	2.87	0.71	1.95	33	.059	0.45	-0.02	0.92
	EGMN	2.16	0.53	2.07	0.57	0.45	33	.657	0.08	-0.29	0.46

Nota. EGFP: Estereotipos de Género Femeninos Positivos; EGFN: Estereotipos de Género Femeninos Negativos; EGMP: Estereotipos de Género Masculinos Positivos; EGMN: Estereotipos de Género Masculinos Negativos

† Estadístico no asumiendo varianzas iguales (prueba de Levene $p < .005$).

Como puede observarse en las Tablas 21 y 22, en los grupos control, experimental y experimental 1 se encontraron diferencias significativas entre los grupos de género sólo en los *estereotipos masculinos positivos*, mostrando los hombres en ambas fases una mayor auto-asignación de este tipo de características que las mujeres. En el grupo experimental 2 no se encontró ninguna diferencia durante la fase pretest, mientras que en la fase posttest los hombres se auto-asignaron más *estereotipos femeninos positivos* que las mujeres y tendieron a auto-asignarse más *estereotipos masculinos positivos*.

Las diferencias referidas a la escala multifactorial de identidad de género se presentarán agrupando, por un lado, las valoraciones globales (Tablas 23 y 24), y por otro, las facetas (Tablas 25 y 26).

Tabla 23. Diferencias en la identidad de género global y en la valoración global de las facetas entre hombres y mujeres en cada condición experimental durante la fase pretest

		HOMBRES		MUJERES						95% Intervalo de confianza para la diferencia	
		<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>t</i>	<i>gl</i>	<i>p</i>	Dif. de medias	Inf.	Sup.
GC	IGG	4.15	1.23	4.50	1.21	-1.19	66	.238	-0.35	-0.94	0.24
	VGP	4.29	1.55	4.67	1.29	-1.07	65	.289	-0.37	-1.07	0.32
	VGF	4.91	1.52	4.58	1.50	0.91	65	.367	0.34	-0.40	1.07
	VGI	3.82	2.07	4.03	1.98	-0.42	65	.677	-0.21	-1.19	0.78
GE	IGG	4.21	1.93	3.86	1.29	0.88	67	.380	0.35	-0.44	1.14
	VGP	4.21	1.89	4.00	1.41	0.51	67	.609	0.21	-0.59	1.00
	VGF	4.71	1.85	4.86	1.19	-0.40	67	.687	-0.15	-0.90	0.59
	VGI	3.68	2.43	2.94	2.14	1.33	67	.188	0.73	-0.37	1.83
GE1	IGG	4.53	1.50	3.67	1.19	1.85	31	.074	0.87	-0.09	1.82
	VGP	4.47	1.85	3.89	1.57	0.97	31	.338	0.58	-0.63	1.79
	VGF	4.38	0.77	4.84	0.71	0.26	31	.796	0.13	-0.91	1.18
	VGI	4.53	1.19	2.89	2.30	2.64 [†]	26.35	.014	1.64	0.37	2.92
GE2	IGG	3.95	2.22	4.06	1.39	-0.18	34	.860	-0.11	-1.38	1.16
	VGP	4.00	1.94	4.12	1.27	-0.21	34	.833	-0.12	-1.24	1.01
	VGF	4.63	2.14	5.06	0.83	-0.81 [†]	23.76	.428	-0.43	-1.52	0.67
	VGI	3.00	2.94	3.00	2.03	0.00	34	.999	0.00	-1.73	1.73

Nota. IGG: Identidad de Género Global; VGP: Valoración Global de la Personalidad; VGF: Valoración Global del Físico; VGI: Valoración Global de los Intereses.

[†] Estadístico no asumiendo varianzas iguales (prueba de Levene $p < .005$).

Tabla 24. Diferencias en la identidad de género global y en la valoración global de las facetas entre hombres y mujeres en cada condición experimental durante la fase posttest

		HOMBRES		MUJERES					95% Intervalo de confianza para la diferencia		
		<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>t</i>	<i>gl</i>	<i>p</i>	Dif. de medias	Inf.	Sup.
GC	IGG	4.18	1.64	4.47	1.28	-0.82	66	.414	-0.29	-1.01	0.42
	VGP	4.15	1.72	4.56	1.35	-1.08	65	.284	-0.41	-1.16	0.34
	VGF	4.56	1.69	4.67	1.32	-0.32	66	.750	-0.12	-0.85	0.62
	VGI	3.82	2.07	3.65	1.74	0.38	66	.704	0.18	-0.75	1.10
GE	IGG	4.06	1.97	4.06	1.21	0.01	66	.993	0.00	-0.78	0.79
	VGP	4.18	1.91	3.83	1.34	0.88	67	.384	0.35	-0.44	1.14
	VGF	4.38	1.98	4.40	1.26	-0.04	67	.965	-0.02	-0.81	0.78
	VGI	3.50	2.58	2.76	1.94	1.33	66	.189	0.73	-0.37	1.84
GE1	IGG	4.40	1.59	3.83	1.38	1.09	31	.283	0.57	-0.49	1.62
	VGP	4.40	1.68	3.72	1.56	1.20	31	.240	0.68	-0.48	1.83
	VGF	4.33	1.84	4.33	1.33	0.00	31	.999	0.00	-1.13	1.13
	VGI	3.67	2.09	2.65	1.80	1.48	30	.149	1.02	-0.39	2.42
GE2	IGG	3.78	2.24	4.29	0.98	-0.87	33	.388	-0.52	-1.72	0.68
	VGP	4.00	2.11	3.94	1.09	0.10	34	.918	0.06	-1.10	1.22
	VGF	4.42	2.14	4.47	1.23	-0.08	34	.934	-0.05	-1.25	1.15
	VGI	3.37	2.97	2.88	2.12	0.56	34	.579	0.49	-1.28	2.25

Nota. IGG: Identidad de Género Global; VGP: Valoración Global de la Personalidad; VGF: Valoración Global del Físico; VGI: Valoración Global de los Intereses.

Los resultados presentados en las Tablas 23 y 24 muestran, en primer lugar, los participantes de todos los grupos y en ambas fases del estudio mostraron una identidad de género global congruente con el sexo biológico. Este resultado, aplicable también a la valoración global de las facetas de la identidad de género, se desprende al observar que todas las medias son superiores a 0. En segundo lugar, con respecto a las diferencias entre los grupos de género, sólo se encontró una diferencia significativa en la valoración global de los intereses durante la fase pretest en el grupo experimental 1, donde los hombres mostraron una valoración global de sus intereses más congruente con su sexo biológico que las mujeres. En este mismo grupo y también en la fase pretest, se observó una diferencia marginalmente significativa en la identidad de género global, de manera que los

hombres tendieron a mostrar una identidad de género más congruente con su sexo biológico que las mujeres.

Tabla 25. Diferencias en las facetas de la identidad de género entre hombres y mujeres en cada condición experimental durante la fase pretest

		HOMBRES		MUJERES					95% Intervalo de confianza para la diferencia		
		<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>t</i>	<i>gl</i>	<i>p</i>	Dif. de medias	Inf.	Sup.
GC	CPF	4.77	0.62	5.19	0.57	-2.93	66	.005	-0.42	-0.71	-0.14
	CPM	3.77	0.93	3.21	0.68	2.83 [†]	60.28	.006	0.56	0.16	0.95
	AF	4.70	1.06	4.50	0.90	0.85	66	.398	0.20	-0.27	0.68
	INC	14.82	13.87	-4.04	13.90	5.60	66	<.001	18.87	12.14	25.59
	AEP	5.13	0.89	3.63	1.13	6.04	66	<.001	1.49	1.00	1.99
	ID	4.06	1.20	4.57	0.91	-1.99	66	.051	-0.51	-1.03	0.00
GE	CPF	4.78	0.55	4.95	0.72	-1.09	67	.280	-0.17	-0.48	0.14
	CPM	3.83	0.66	3.40	0.98	2.16 [†]	59.81	.035	0.43	0.03	0.83
	AF	4.44	0.84	4.61	1.03	-0.75	67	.454	-0.17	-0.62	0.28
	INC	14.62	13.55	-10.26	11.56	8.22	67	<.001	24.90	18.85	30.95
	AEP	5.16	0.72	4.05	1.23	4.59 [†]	55.08	<.001	1.11	0.62	1.59
	ID	3.69	1.06	4.70	0.98	-4.10	67	<.001	-1.01	-1.50	-0.52
GE1	CPF	4.65	0.67	4.91	0.75	-1.02	31	.316	-0.26	-0.77	0.25
	CPM	4.03	0.70	3.57	0.85	1.66	31	.106	0.46	-0.10	1.02
	AF	4.38	0.77	4.84	0.71	-1.77	31	.086	-0.46	-0.98	0.07
	INC	17.33	9.98	-10.56	8.02	8.90	31	<.001	27.89	21.50	34.28
	AEP	5.13	0.83	4.23	1.27	2.35	31	.025	0.90	0.12	1.68
	ID	3.88	0.94	4.68	0.94	-2.42	31	.022	-0.80	-1.47	-0.12
GE2	CPF	4.88	0.42	4.99	0.70	-0.58	34	.568	-0.11	-0.50	0.28
	CPM	3.67	0.59	3.21	1.09	1.54 [†]	24.12	.136	0.46	-0.15	1.07
	AF	4.48	0.91	4.37	1.26	0.32	34	.749	0.12	-0.62	0.86
	INC	12.47	15.76	-10.00	14.68	4.41	34	<.001	22.47	12.12	32.83
	AEP	5.18	0.64	3.86	1.18	4.23	34	<.001	1.32	0.69	1.95
	ID	3.54	1.14	4.72	1.06	-3.21	34	.003	-1.18	-1.93	-0.43

Nota. CPF: Características de Personalidad Femeninas; CPM: Características de Personalidad Masculinas; AF: Apariencia Física; INC: Intereses Congruentes; AEP: Autoestima Pública; ID: Identidad.

[†] Estadístico no asumiendo varianzas iguales (prueba de Levene $p < .005$).

Tabla 26. Diferencias en las facetas de la identidad de género entre hombres y mujeres en cada condición experimental durante la fase posttest

		HOMBRES		MUJERES						95% Intervalo de confianza para la diferencia	
		<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>t</i>	<i>gl</i>	<i>p</i>	Dif. de medias	Inf.	Sup.
GC											
	CPF	4.84	0.71	5.22	0.66	-2.24	66	.028	-0.37	-0.70	-0.04
	CPM	3.78	0.86	3.14	0.75	3.25	66	.002	0.64	0.25	1.02
	AF	4.59	1.02	4.66	0.82	-0.32	66	.751	-0.07	-0.52	0.38
	INC	11.16	14.21	-8.35	13.10	5.89	66	<.001	19.51	12.90	26.13
	AEP	5.20	0.89	3.48	1.02	7.40	66	<.001	1.72	1.25	2.18
	ID	3.51	1.22	4.49	0.95	-3.69	66	<.001	-0.97	-1.51	-0.45
GE											
	CPF	4.73	0.74	4.88	0.87	-0.75	67	.458	-0.14	-0.53	0.24
	CPM	3.70	0.85	3.40	0.94	1.40	67	.165	0.30	-0.13	0.73
	AF	4.61	0.99	4.58	1.15	0.13	67	.898	0.03	-0.48	0.55
	INC	9.12	11.97	-6.31	7.97	6.29 [†]	57.23	<.001	15.44	10.52	20.35
	AEP	5.21	0.67	4.00	1.24	5.05 [†]	52.59	<.001	1.21	0.73	1.68
	ID	3.66	1.31	4.86	1.02	-4.25	67	<.001	-1.20	-1.77	-0.64
GE1											
	CPF	4.60	0.97	4.83	0.93	-0.70	31	.488	-0.23	-0.91	0.44
	CPM	3.91	0.93	3.59	0.89	1.00	31	.323	0.32	-0.33	0.96
	AF	4.45	0.88	4.84	1.01	-1.18	31	.246	-0.39	-1.08	0.29
	INC	17.00	10.82	-10.56	7.84	8.47	31	<.001	27.56	20.92	34.19
	AEP	5.13	0.77	3.97	1.43	2.83	31	.008	1.17	0.33	2.00
	ID	3.77	1.23	5.00	0.90	-3.32	31	.002	-1.23	-1.99	-0.48
GE2											
	CPF	4.84	0.50	4.93	0.81	-0.40	34	.693	-0.09	-0.54	0.36
	CPM	3.54	0.76	3.20	0.97	1.18	34	.246	0.34	-0.25	0.93
	AF	4.74	1.06	4.29	1.24	1.15	34	.257	0.44	-0.34	1.23
	INC	2.90	8.88	-1.83	5.29	1.91	34	.064	4.73	-0.30	9.76
	AEP	5.26	0.59	4.03	1.04	4.29 [†]	24.79	<.001	1.23	0.64	1.82
	ID	3.58	1.40	4.72	1.15	-2.65	34	.012	-1.14	-2.02	-0.27

Nota. CPF: Características de Personalidad Femeninas; CPM: Características de Personalidad Masculinas; AF: Apariencia Física; INC: Intereses Congruentes; AEP: Autoestima Pública; ID: Identidad.

[†] Estadístico no asumiendo varianzas iguales (prueba de Levene $p < .005$).

Según los resultados de las Tablas 25 y 26, en el grupo control los hombres en ambas fases se describieron con más *características de personalidad masculina*, mostraron más *intereses congruentes* con su sexo biológico y mayor *autoestima pública* que las mujeres. Por su parte, las mujeres en ambas fases se describieron con más *características de*

personalidad femeninas que los hombres. Además, en la variable *identidad* se encontró una diferencia marginalmente significativa en la fase pretest y significativa en la postest, observándose que las mujeres puntuaban más en esta variable. En el grupo experimental, se observó en ambas fases que los hombres mostraron más *intereses congruentes* y mayor *autoestima pública* que las mujeres, mientras que éstas puntuaron más en la variable *identidad* que los hombres, lo que refleja que las mujeres otorgaron una mayor importancia a su grupo de género para su auto-concepto. Además, se observa que sólo en la fase pretest los hombres se describieron con más *características de personalidad masculina*. En el grupo experimental 1, se encontraron las mismas diferencias descritas respecto a los *intereses congruentes*, la *autoestima pública* y la *identidad*, observándose en las mujeres durante la fase pretest una tendencia a sentirse más satisfechas con su *apariencia física*. En el grupo experimental 2, también se hallaron las diferencias descritas en *autoestima pública* e *identidad*, mientras que en los *intereses congruentes* se observó una diferencia significativa en el mismo sentido que en los otros grupos en la fase pretest, y marginalmente significativa en la fase postest.

Las diferencias referidas al estatus social se presentarán agrupando, por un lado, el estatus social percibido y el asignado a los grupos de género (Tablas 27 y 28), y por otro lado, la importancia otorgada a los grupos sociales (Tablas 29 y 30).

Tabla 27. Diferencias en el estatus social percibido y el asignado a los grupos de género entre hombres y mujeres en cada condición experimental durante la fase pretest

		HOMBRES		MUJERES						95% Intervalo de confianza para la diferencia	
		<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>t</i>	<i>gl</i>	<i>p</i>	Dif. de medias	Inf.	Sup.
GC	ESP	3.29	0.72	3.21	0.77	0.49	66	.627	0.09	-0.27	0.45
	EMUJ	3.32	0.88	2.91	0.83	1.99	66	.051	0.41	0.00	0.82
	EHOM	4.06	0.65	4.32	0.53	-1.84	66	.071	-0.26	-0.55	0.02
GE	ESP	3.44	0.61	3.23	0.43	1.68 [†]	67	.098	0.21	-0.04	0.46
	EMUJ	3.44	0.99	3.11	0.90	1.43	67	.156	0.33	-0.13	0.78
	EHOM	4.06	0.65	4.14	0.49	-0.61	67	.546	-0.08	-0.36	0.19
GE1	ESP	3.40	0.51	3.33	0.48	0.38	31	.703	0.07	-0.29	0.42
	EMUJ	3.20	0.77	3.33	1.03	-0.41	31	.682	-0.13	-0.79	0.52
	EHOM	3.93	0.70	4.28	0.57	-1.55	31	.132	-0.34	-0.80	0.11
GE2	ESP	3.47	0.70	3.12	0.33	1.92 [†]	34	.063	0.36	-0.02	0.73
	EMUJ	3.63	1.12	2.88	0.70	2.38	34	.023	0.75	0.11	1.39
	EHOM	4.16	0.60	4.00	0.35	0.94 [†]	34	.352	0.16	-0.18	0.50

Nota. ESP: Estatus Social Percibido; EMUJ: Estatus asignado a las Mujeres por su género; EHOM: Estatus asignado a los Hombres por su género.

[†]Estadístico no asumiendo varianzas iguales (prueba de Levene $p < .005$).

Tabla 28. Diferencias en el estatus social percibido y el asignado a los grupos de género entre hombres y mujeres en cada condición experimental durante la fase posttest

		HOMBRES		MUJERES						95% Intervalo de confianza para la diferencia	
		<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>t</i>	<i>gl</i>	<i>p</i>	Dif. de medias	Inf.	Sup.
GC	ESP	3.41	0.66	3.26	0.75	0.86	66	.393	0.15	-0.19	0.49
	EMUJ	3.29	0.84	3.03	0.87	1.28	66	.205	0.27	-0.15	0.68
	EHOM	4.03	0.58	4.21	0.48	-1.37	66	.174	-0.18	-0.43	0.08
GE	ESP	3.38	0.55	3.29	0.46	0.79 [†]	67	.431	0.97	-0.15	0.34
	EMUJ	3.33	0.78	3.06	0.80	1.44	66	.154	0.28	-0.11	0.66
	EHOM	3.91	0.58	4.17	0.51	-1.98	66	.052	-0.26	-0.53	0.00
GE1	ESP	3.27	0.46	3.39	0.50	-0.72	31	.474	-0.12	-0.47	0.22
	EMUJ	3.14	0.77	3.22	0.94	-0.25	30	.800	-0.08	-0.71	0.55
	EHOM	3.79	0.70	4.28	0.57	-2.19	30	.037	-0.49	-0.95	-0.03
GE2	ESP	3.47	0.61	3.18	0.39	1.75 [†]	31.01	.090	0.30	-0.05	0.64
	EMUJ	3.47	0.77	2.89	0.60	2.54	34	.016	0.59	0.12	1.06
	EHOM	4.00	0.47	4.06	0.43	-0.39	34	.699	-0.06	-0.36	0.25

Nota. ESP: Estatus Social Percibido; EMUJ: Estatus asignado a las Mujeres por su género; EHOM: Estatus asignado a los Hombres por su género.

[†] Estadístico no asumiendo varianzas iguales (prueba de Levene $p < .005$).

En las Tablas 27 y 28 puede observarse que en el grupo control sólo se hallaron diferencias marginales en el *estatus asignado a los grupos de género* durante la fase pretest, de manera que las mujeres tendieron a asignar menos estatus a su grupo de género y más estatus al género contrario que los hombres. En el grupo experimental, durante la fase pretest se observa en los hombres una tendencia a percibirse con mayor *estatus social* que las mujeres, y en la fase posttest las mujeres tendieron a asignar mayor estatus social al grupo de género contrario que los hombres. En el grupo experimental 1 se observa que sólo durante la fase posttest las mujeres otorgaron un mayor estatus al género contrario que los hombres. En el grupo experimental 2, se halló que en ambas fases las mujeres otorgaron un menor estatus a su grupo de género, y que los hombres tendieron a percibirse con mayor *estatus social*.

Tabla 29. Diferencias en el estatus social derivado de los grupos sociales entre hombres y mujeres en cada condición experimental durante la fase pretest

		HOMBRES		MUJERES						95% Intervalo de confianza para la diferencia	
		<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>t</i>	<i>gl</i>	<i>p</i>	Dif. de medias	Inf.	Sup.
GC	GEN	12.41	10.02	15.15	14.33	-0.91	65	.367	-2.74	-8.76	3.28
	NSE	26.18	12.50	27.42	18.59	-0.32 [†]	55.82	.749	-1.25	-9.02	6.53
	EDAD	13.59	9.96	15.85	13.54	-0.78	65	.438	-2.26	-8.05	3.53
	NC	25.29	11.61	16.97	9.99	3.14	65	.003	8.32	3.03	13.62
	FAM	14.94	9.99	16.27	10.67	-0.53	65	.600	-1.33	-6.37	3.71
GE	GEN	12.56	9.16	14.23	10.42	-0.71	67	.483	-1.67	-6.39	3.05
	NSE	27.21	16.06	27.86	12.08	-0.19	67	.849	-0.65	-7.47	6.16
	EDAD	14.29	8.67	14.26	11.18	0.01	67	.988	0.04	-4.78	4.85
	NC	18.44	9.72	19.86	9.35	-0.62	67	.539	-1.42	-6.00	3.17
	FAM	18.09	14.76	20.37	10.38	-0.74	67	.459	-2.28	-8.40	3.83
GE1	GEN	15.33	11.09	15.94	12.72	-0.14	31	.885	-0.61	-9.18	7.96
	NSE	23.67	10.08	25.83	11.01	-0.58	31	.563	-2.17	-9.73	5.39
	EDAD	16.00	10.03	14.33	10.19	0.47	31	.641	1.67	-5.55	8.88
	NC	17.33	7.76	19.17	10.33	-0.57	31	.575	-1.83	-8.43	4.77
	FAM	17.67	10.33	23.06	11.90	-1.37	31	.179	-5.39	-13.39	2.61
GE2	GEN	10.37	6.82	12.41	7.21	-0.87	34	.388	-2.04	-6.80	2.71
	NSE	30.00	19.36	30.00	13.11	0.00	34	.999	0.00	-11.34	11.34
	EDAD	12.95	7.42	14.18	12.46	-0.36	34	.718	-1.23	-8.09	5.63
	NC	19.32	11.16	20.59	8.46	-0.38	34	.705	-1.27	-8.04	5.50
	FAM	18.42	17.78	17.53	7.87	0.19	34	.850	0.89	-8.62	10.40

Nota. GEN: importancia otorgada al Género; NSE: importancia otorgada al Nivel Socio-Económico; EDAD: importancia otorgada a la Edad; NC: importancia otorgada al Nivel Cultural; FAM: importancia otorgada a la familia.

[†] Estadístico no asumiendo varianzas iguales (prueba de Levene $p < .005$).

Tabla 30. Diferencias en el estatus social derivado de los grupos sociales entre hombres y mujeres en cada condición experimental durante la fase posttest

		HOMBRES		MUJERES					95% Intervalo de confianza para la diferencia		
		<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>t</i>	<i>gl</i>	<i>p</i>	Dif. de medias	Inf.	Sup.
GC	GEN	11.00	10.86	14.54	11.27	-1.31	65	.195	-3.54	-8.95	1.86
	NSE	27.85	15.57	25.61	15.95	0.58	65	.562	2.25	-5.44	9.94
	EDAD	15.12	10.25	14.85	13.43	0.92	65	.927	0.27	-5.55	6.09
	NC	22.94	11.29	17.73	10.16	1.98	65	.051	5.21	-0.03	10.46
	FAM	16.62	9.51	18.79	12.99	-0.78	65	.437	-2.17	-7.71	3.37
GE	GEN	13.26	8.03	13.00	8.93	0.13	67	.897	0.26	-3.82	4.35
	NSE	25.00	13.20	27.57	11.90	-0.85	67	.398	-2.57	-8.61	3.46
	EDAD	14.23	9.09	13.29	11.69	0.38	67	.708	0.95	-4.09	5.99
	NC	19.18	9.88	19.57	9.42	-0.17	67	.866	-0.39	-5.03	4.24
	FAM	21.26	13.44	20.71	12.90	0.17	67	.863	0.55	-5.78	6.88
GE1	GEN	15.67	6.78	13.06	9.72	0.88	31	.387	2.61	-3.46	8.69
	NSE	25.00	10.18	29.17	11.54	-1.09	31	.285	-4.17	-11.97	3.64
	EDAD	16.67	9.76	12.78	11.14	1.05	31	.299	3.89	-3.63	11.40
	NC	17.67	7.53	17.22	10.03	0.14	31	.888	0.44	-5.96	6.85
	FAM	19.33	10.33	23.06	15.35	-0.80	31	.430	-3.72	-13.22	5.77
GE2	GEN	11.37	8.60	12.94	8.30	-0.56	34	.581	-1.57	-7.31	4.17
	NSE	25.00	15.46	25.88	12.40	-0.19	34	.852	-0.88	-10.45	8.68
	EDAD	12.32	8.28	13.82	12.57	-0.43	34	.670	-1.51	-8.64	5.63
	NC	20.37	11.47	22.06	8.30	-0.50	34	.619	-1.69	-8.54	5.16
	FAM	22.79	15.58	18.23	9.51	1.04	34	.304	4.55	-4.32	13.43

Nota. GEN: importancia otorgada al Género; NSE: importancia otorgada al Nivel Socio-Económico; EDAD: importancia otorgada a la Edad; NC: importancia otorgada al Nivel Cultural; FAM: importancia otorgada a la familia.

Según los datos de las Tablas 29 y 30, apenas se hallaron diferencias entre los grupos de género con respecto a la importancia dada a los grupos sociales para el estatus social. Concretamente, sólo se encontró que durante la fase pretest los hombres del grupo control concedieron una mayor importancia a su *nivel cultural* que las mujeres, siendo esta diferencia marginalmente significativa en la fase posttest.

En las Tablas 31 y 32 se muestran las diferencias entre los grupos de género en la ideología de género, individualismo e igualitarismo durante ambas fases del estudio.

Tabla 31. Diferencias en ideología de género, individualismo e igualitarismo entre hombres y mujeres en cada condición experimental durante la fase pretest

		HOMBRES		MUJERES						95% Intervalo de confianza para la diferencia	
		<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>t</i>	<i>gl</i>	<i>p</i>	Dif. de medias	Inf.	Sup.
GC	EIG	1.12	0.68	0.69	0.57	2.83	66	.006	0.43	0.13	0.73
	EIN	3.16	0.78	3.06	0.66	0.54	66	.589	0.10	-0.26	0.45
	EIL	5.36	0.89	5.49	0.74	-0.65	66	.517	-0.13	-0.53	0.27
GE	EIG	1.03	0.67	0.46	0.47	4.07 [†]	58.78	<.001	0.57	0.29	0.85
	EIN	2.97	0.81	2.81	0.62	0.96	67	.340	0.17	-0.18	0.51
	EIL	5.21	0.97	5.71	0.81	-2.35	67	.022	-0.50	-0.93	-0.08
GE1	EIG	1.02	0.65	0.45	0.49	2.84	31	.008	0.56	0.16	0.97
	EIN	3.01	0.92	2.88	0.61	0.47	31	.641	0.13	-0.42	0.67
	EIL	5.34	0.95	5.86	0.57	-1.95	31	.061	-0.52	-1.07	0.02
GE2	EIG	1.04	0.71	0.46	0.45	2.83	34	.008	0.57	0.16	0.98
	EIN	2.95	0.74	2.73	0.64	0.94	34	.351	0.22	-0.25	0.69
	EIL	5.10	1.00	5.55	1.00	-1.36	34	.183	-0.45	-1.13	0.22

Nota. EIG: Escala de Ideología de Género; EIN: Escala de Individualismo; EIL: Escala de Igualitarismo.

[†] Estadístico no asumiendo varianzas iguales (prueba de Levene $p < .005$).

Tabla 32. Diferencias en ideología de género, individualismo e igualitarismo entre hombres y mujeres en cada condición experimental durante la fase posttest

		HOMBRES		MUJERES					95% Intervalo de confianza para la diferencia		
		<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>t</i>	<i>gl</i>	<i>p</i>	Dif. de medias	Inf.	Sup.
GC	EIG	1.12	0.69	0.71	0.60	2.63	66	.011	0.41	0.10	0.73
	EIN	2.93	0.69	2.89	0.66	0.27	66	.789	0.04	-0.28	0.37
	EIL	5.37	0.91	5.73	0.68	-1.84	66	.070	-0.36	-0.75	0.03
GE	EIG	1.11	0.74	0.53	0.47	3.88	67	<.001	0.57	0.28	0.87
	EIN	2.79	0.88	2.70	0.84	0.47	67	.639	0.10	-0.32	0.51
	EIL	5.20	1.06	5.54	0.89	-1.42	67	.160	-0.33	-0.80	0.14
GE1	EIG	1.12	0.72	0.50	0.46	2.96	31	.006	0.61	0.19	1.03
	EIN	2.80	0.99	2.87	0.88	-0.21	31	.836	-0.07	-0.73	0.60
	EIL	5.20	1.08	5.65	0.68	-1.45	31	.156	-0.45	-1.08	0.18
GE2	EIG	1.10	0.77	0.56	0.49	2.47	34	.019	0.54	0.09	0.98
	EIN	2.79	0.81	2.51	0.78	1.03	34	.309	0.27	-0.27	0.81
	EIL	5.20	1.07	5.42	1.08	-0.59	34	.558	-0.21	-0.94	0.52

Nota. EIG: Escala de Ideología de Género; EIN: Escala de Individualismo; EIL: Escala de Igualitarismo.

Los resultados presentados en las Tablas 31 y 32, reflejan que en todos los grupos durante ambas fases los hombres mostraron ser más sexistas que las mujeres. Con respecto al igualitarismo, se halló una diferencia significativa durante la fase pretest del grupo experimental, reflejando que las mujeres creían en mayor medida que los hombres que la igualdad es dañina para la sociedad. Se encontraron diferencias marginalmente significativas en esta variable durante la fase pretest en el grupo experimental 1 y durante la fase posttest en el grupo control. Sin embargo, no se encontró ninguna diferencia con respecto al individualismo.

Efecto de la exposición subliminal a las categorías de género

En este apartado se recogen los análisis realizados para conocer el posible efecto de la exposición subliminal a las categorías de género sobre las variables analizadas en esta investigación. Dichos análisis se realizarán teniendo en cuenta todas las condiciones

experimentales (grupos control, experimental, experimental 1 y experimental 2) y a los grupos de género. En primer lugar, nos centraremos en la hipótesis de la invarianza, comprobando su cumplimiento en ambas fases del estudio al considerar las diferentes condiciones experimentales. Posteriormente, en relación a esta hipótesis, en primer lugar se analizará la contribución individual de cada una de las variables para explicar la SDO. En segundo lugar, se comprobará la contribución de estas variables en comparación con el género para explicar la SDO. Las características de este último análisis impiden que se pueda realizar considerando a los grupos de género por separado. Posteriormente, se analizarán las diferencias en las puntuaciones posttest entre los distintos grupos, con el objetivo de conocer la influencia de la exposición subliminal sobre el resto de variables.

Efecto de la presentación subliminal de las categorías de género sobre la hipótesis de la invarianza

Para comprobar si tanto la presentación subliminal de las categorías de género como la activación o inhibición automática de estos estereotipos influían en el cumplimiento de la hipótesis de la invarianza, se realizó una *prueba T para muestras independientes* en cada uno de los grupos. De esta forma, se analizó la relación entre el género y la SDO durante la fase pretest (Tabla 33) y la fase posttest (Tabla 34).

Tabla 33. Hipótesis de la invarianza: diferencias en los niveles de SDO entre hombres y mujeres en cada condición experimental durante la fase pretest

	HOMBRES		MUJERES		<i>t</i>	<i>gl</i>	<i>p</i>	Diferencia de medias	95% Intervalo de confianza para la diferencia	
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>					Inferior	Superior
GC	2.86	0.80	2.33	0.62	3.05	66	.003	0.53	0.18	0.87
GE	2.97	0.86	2.35	0.66	3.35	67	.001	0.62	0.25	0.98
GE1	2.95	0.91	2.25	0.73	2.45	31	.020	0.70	0.12	1.28
GE2	2.98	0.84	2.46	0.57	2.14	34	.039	0.52	0.03	1.02

Nota. GC = Grupo Control. GE = Grupo Experimental. GE1 = Grupo Experimental 1. GE2 = Grupo Experimental 2.

Los resultados referidos a la fase pretest reflejaron que existían diferencias significativas entre hombres y mujeres en los niveles de SDO en todos los grupos, de forma que los hombres mostraron un mayor deseo por la desigualdad y por la dominancia grupal que las mujeres, tal y como establece la hipótesis de la invarianza.

No obstante, los resultados de la fase posttest, que se presentan en la Tabla 34, revelaron que esta diferencia en los niveles de SDO entre los grupos de género no se mantenía para los participantes del grupo experimental 2.

Tabla 34. Hipótesis de la invarianza: diferencias en los niveles de SDO entre hombres y mujeres en cada condición experimental durante la fase posttest

	HOMBRES		MUJERES						95% Intervalo de confianza para la diferencia	
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>t</i>	<i>gl</i>	<i>p</i>	Diferencia de medias	Inferior	Superior
GC	2.76	0.86	2.21	0.70	2.85	66	.006	0.54	0.16	0.93
GE	2.98	0.95	2.44	0.88	2.46	67	.016	0.54	0.10	0.99
GE1	3.08	1.02	2.36	0.91	2.15	31	.039	0.72	0.04	1.41
GE2	2.90	0.91	2.52	0.88	1.28	34	.210	0.38	-0.23	0.99

Nota. GC = Grupo Control. GE = Grupo Experimental. GE1 = Grupo Experimental 1. GE2 = Grupo Experimental 2.

Los resultados obtenidos en la fase posttest indican que, tras la realización de la tarea de priming, se encuentran diferencias significativas en las puntuaciones en SDO entre los grupos de género tanto en los participantes del grupo control (quienes no realizan la tarea de priming), como en los participantes del grupo experimental en su conjunto, y en los participantes del grupo experimental 1, en quienes la presentación subliminal de las categorías de género dio lugar a la activación automática de los estereotipos de género. Sin embargo, en los participantes en quienes esta exposición generó la inhibición automática de los estereotipos de género (grupo experimental 2), no se observaron diferencias entre mujeres y hombres en los niveles de SDO.

Predicción de los niveles de SDO en las fases pretest y posttest

Para comprobar las hipótesis referidas al poder predictivo de las variables analizadas sobre la SDO, en primer lugar, se realizaron *análisis de regresión simple* para conocer previamente la contribución individual de cada una de ellas. Posteriormente, se realizaron análisis de regresión múltiple para conocer el poder predictivo de las variables en comparación con el género. El interés residía específicamente en conocer si la presentación subliminal de categorías de género y la activación automática de estereotipos de género ejercían alguna influencia en las variables que pudieran explicar parte de los niveles de SDO, por lo que el archivo de datos fue segmentando, en primer lugar, según la variable grupo, para conocer los cambios correspondientes en los grupos control y experimental, y en segundo lugar, según la variable efectos del priming, para conocer los cambios de los grupos control, experimental 1 y experimental 2.

Predicción de los niveles de SDO en los grupos control y experimental

Una vez segmentado el archivo de datos según esta variable, se realizaron *análisis de regresión simple* introduciendo como variable criterio, por un lado, a las puntuaciones pretest de la SDO, y, por otro lado, a las puntuaciones posttest de la SDO. Como variable predictora se introdujeron cada una de las variables de estudio por separado (puntuaciones pretest y posttest respectivamente). En la Tabla 35 se muestran las variables que permitieron predecir parte de las puntuaciones de la SDO en la fase pretest y posttest en el grupo control.

Tabla 35. Análisis de regresión simple de la SDO en el grupo control en las fases pretest y posttest

PREDICTOR	PRETEST				POSTEST			
	R ²	ΔR ²	F	β	R ²	ΔR ²	F	β
GÉNERO	.111	.124	9.32**	-.352	.096	.110	8.14**	-.331
EGMP	--	--	--	--	.078	.093	6.17*	.305
CPM	.173	.186	15.05**	.121	.183	.195	16.00**	.442
EIG	.095	.108	8.03**	.329	.238	.249	21.88**	.499
ESP	.053	.067	4.73*	.259	--	--	--	--
EIN	.049	.063	4.46*	.252	--	--	--	--
EIL	.343	.353	35.95**	-.594	.591	.597	97.83**	-.773

Nota. R² = R² corregida. β = β estandarizada. EGMP: Estereotipos de Género Masculinos Positivos; CPM: Características de Personalidad Masculinas; EIG: Escala de Ideología de Género; ESP: Estatus Social Percibido; EIN: Escala de Individualismo; EIL: Escala de Igualitarismo.

* $p < .05$ ** $p < .01$

En el grupo control se observan algunos cambios en cuanto a la capacidad predictiva de las variables. Por un lado, los *estereotipos de género masculinos positivos* explicaban un 7.8% de la varianza total en la fase posttest, mientras que en la fase pretest esta variable no resultó significativa. Por otro lado, las variables *estatus social percibido* e *individualismo* dejaron de ser predictivas de los niveles de SDO durante la fase posttest. También es importante señalar la importancia que adquieren la *ideología de género* y el *igualitarismo* en cuanto a su capacidad predictiva. Concretamente, la ideología de género era capaz de explicar un 9.5% de la varianza total en la fase pretest, mientras que en la fase posttest podía explicar un 23.8% de la varianza. El igualitarismo pasó de explicar un 34.3% de la varianza durante la fase pretest a explicar hasta un 59% de la varianza en la fase posttest.

En la Tabla 36 se presentan las variables que permitieron predecir parte de las puntuaciones de la SDO en la fase pretest y posttest en el grupo experimental.

Tabla 36. Análisis de regresión simple de la SDO en el grupo experimental en las fases pretest y posttest

PREDICTOR	PRETEST				POSTEST			
	R ²	ΔR ²	F	β	R ²	ΔR ²	F	β
GÉNERO	.130	.143	11.19**	-.378	.069	.083	6.07*	-.288
EGFP	.085	.099	6.84*	-.315	--	--	--	--
EGMP	--	--	--	--	.073	.088	5.82*	.297
EGMN	.259	.270	22.98**	.520	.083	.098	6.55*	.314
CPF	.178	.191	15.77**	-.437	--	--	--	--
CPM	--	--	--	--	.049	.063	4.49*	.251
INC	.108	.121	9.21**	.348	.080	.094	6.92*	.306
EIG	.308	.318	31.29**	.564	.351	.361	37.81**	.601
EIN	.112	.125	9.56**	.353	.056	.070	5.01*	.264
EIL	.468	.476	60.84**	-.690	.670	.675	139.01**	-.821

Nota. R² = R² corregida. β = β estandarizada. EGFP: Estereotipos de Género Femeninos Positivos; EGMP: Estereotipos de Género Masculinos Positivos; EGMN: Estereotipos de Género Masculinos Negativos; CPF: Características de Personalidad Femeninas; CPM: Características de Personalidad Masculinas; INC: Intereses Congruentes; EIG: Escala de Ideología de Género; EIN: Escala de Individualismo; EIL: Escala de Igualitarismo.

* p < .05 ** p < .01

En la Tabla 36 puede observarse que se producen algunos cambios en la capacidad predictiva de las variables entre la fase pretest y posttest, en mayor medida que en el grupo control. Con respecto a estos cambios destaca que en la fase pretest los *femeninos positivos* permitían explicar un 8.5% de la varianza total de la SDO, mientras que en la fase posttest dejan de ser significativos. De manera similar, las *características de personalidad femeninas*, que en la fase pretest permiten explicar un 17.8% de la varianza total, también deja de ser significativa su aportación en la fase posttest. Por el contrario, tanto los *estereotipos de género masculinos positivos* como las *características de personalidad masculinas* se convierten en predictores durante la fase posttest, permitiendo explicar un 7.3% y un 4.9% de la varianza total respectivamente. En su conjunto, estos resultados parecen indicar que en el grupo experimental completo, los estereotipos femeninos positivos y las características de personalidad femeninas dejan de ser relevantes para predecir los niveles de SDO, mientras que los estereotipos masculinos positivos y las características de personalidad masculinas adquieren importancia para explicar estos niveles, una vez que los participantes han sido expuestos subliminalmente a las categorías de género. También resulta interesante señalar el incremento en la capacidad explicativa de

la variable *igualitarismo*, la cual durante la fase pretest podía explicar un 46.8% de la varianza, mientras que en la fase posttest pudo predecir un 67% de la varianza total.

Predicción de los niveles de SDO en los grupos control y experimental en cada grupo de género

Los análisis anteriores se repitieron segmentando a su vez el archivo según los grupos de género para conocer el poder predictivo de estas variables en mujeres y hombres por separado. En la Tabla 37 se presenta las variables que en cada grupo de género permitieron predecir parte de las puntuaciones de la SDO durante ambas fases del estudio en el grupo control.

Tabla 37. Análisis de regresión simple de la SDO en el grupo control en las fases pretest y posttest para cada grupo de género

		PRETEST				POSTEST			
	PREDICTOR	R ²	ΔR ²	F	β	R ²	ΔR ²	F	β
MUJERES									
	EGFP	--	--	--	--	.206	.232	8.76**	-.482
	EIG	--	--	--	--	.123	.150	5.65*	.387
	EIL	.308	.329	15.71**	-.574	.376	.395	20.87**	-.628
HOMBRES									
	CPM	.213	.236	9.91**	.486	.186	.211	8.56**	.459
	AEP	--	--	--	--	.124	.151	5.69*	-.389
	EDAD	--	--	--	--	.116	.143	5.32*	.378
	EIG	.145	.171	6.60*	.414	.208	.232	9.67**	.482
	EIL	.375	.394	20.83**	-.628	.698	.707	77.29**	-.841

Nota. R² = R² corregida. β = β estandarizada. EGFP: Estereotipos de Género Femeninos Positivos; CPM: Características de Personalidad Masculinas; AEP: Autoestima Pública; EDAD: importancia otorgada a la Edad EIG: Escala de Ideología de Género; EIL: Escala de Igualitarismo.

* p < .05 ** p < .01

En la Tabla 37 se puede observar que en las mujeres del grupo control durante la fase pretest sólo la variable *igualitarismo* pudo predecir la SDO. En la fase posttest, además de esta variable, la *auto-asignación de estereotipos femeninos positivos* y la *ideología de género* fueron predictores significativos. En los hombres del grupo control, durante la fase pretest fueron predictores significativos de la SDO las *características de personalidad masculina*, la *ideología de género* y el *igualitarismo*. Durante la fase posttest, además de

estas variables, la *autoestima pública* y la *importancia otorgada a la edad* también pudieron explicar la SDO. Ambos grupos de género compartieron en la fase pretest el igualitarismo como variable predictora significativa, y en la postest dicha variable y la *ideología de género*.

En la Tabla 38 se presentan las variables que fueron predictores significativos en cada género en el grupo experimental.

Tabla 38. Análisis de regresión simple de la SDO en el grupo experimental en las fases pretest y postest para cada grupo de género

		PRETEST				POSTEST			
PREDICTOR		R ²	ΔR ²	F	β	R ²	ΔR ²	F	β
MUJERES									
	EGMP	--	--	--	--	.189	.218	7.53*	.467
	EGMN	.128	.155	5.85*	.393	.106	.138	4.33**	.372
	IGG	.193	.217	9.15**	-.466	--	--	--	--
	CPF	.137	.163	6.41*	-.403	--	--	--	--
	VGP	--	--	--	--	.090	.116	4.35*	-.341
	VGF	--	--	--	--	.094	.121	4.54*	-.348
	EIG	.160	.185	7.47*	.430	.200	.224	9.52**	.473
	EIN	.112	.138	5.29*	.372	--	--	--	--
	EIL	.228	.251	11.03**	-.501	.529	.543	39.26**	-.737
HOMBRES									
	EGFP	.369	.391	17.95**	-.625	--	--	--	--
	EGMN	.341	.364	16.01**	.603	--	--	--	--
	CPF	.198	.222	9.15**	-.471	--	--	--	--
	AEP	--	--	--	--	.132	.158	6.03*	-.398
	EIG	.231	.254	10.89**	.504	.358	.377	19.39**	.614
	EIN	--	--	--	--	.164	.190	7.48*	.435
	EIL	.568	.581	44.45**	-.763	.778	.785	116.53**	-.886

Nota. R² = R² corregida. β = β estandarizada. EGMP: Estereotipos de Género Masculinos Positivos; EGMN: Estereotipos de Género Masculinos Negativos; EGFP: Estereotipos de Género Femeninos Positivos; IGG: Identidad de Género Global; CPF: Características de Personalidad Femeninas; VGP: Valoración Global de la Personalidad; VGF: Valoración Global del Físico; AEP: Autoestima Pública; EIG: Escala de Ideología de Género; EIN: Escala de Individualismo; EIL: Escala de Igualitarismo.

* p < .05 ** p < .01

Los resultados de la Tabla 38 muestran que en las mujeres del grupo experimental, fueron predictores significativos de la SDO sólo durante la fase pretest la *ideología de género global*, las *características de personalidad femeninas* y el *individualismo*. En ambas fases del estudio, fueron predictores significativos la *auto-asignación de estereotipos masculinos*

negativos, la *ideología de género* y el *igualitarismo*. En este grupo de género las variables *auto-asignación de estereotipos masculinos negativos*, y las *valoraciones globales de la personalidad y del físico* fueron predictores significativos de la SDO sólo durante la fase posttest. En los hombres, se observa que los predictores significativos de la SDO durante el pretest fueron la *auto-asignación de estereotipos femeninos positivos y masculinos negativos*, las *características de personalidad femenina*, la *ideología de género* y el *igualitarismo*. Estas dos últimas variables también fueron predictores significativos durante la fase posttest. En dicha fase se observó que la *autoestima pública* y el *individualismo* también permitían predecir la SDO. Ambos grupos de género comparten a las *características de personalidad femeninas* como predictor de la SDO en la fase pretest, y a la *ideología de género* e *igualitarismo* como predictores de ambas fases. En comparación con el grupo control, en las mujeres se encuentra que la *ideología de género* es un predictor significativo en ambos grupos durante la fase posttest, y que el *igualitarismo* es significativo en ambos grupos durante ambas fases, aunque en el grupo experimental permite explicar un mayor porcentaje de varianza (52.9%) que en el grupo control (37.6%). Con respecto a la comparación de los hombres con el grupo control, se observa que en ambos grupos la *autoestima pública* es un predictor significativo de la SDO en la fase posttest. Además, tanto la *ideología de género* como el *igualitarismo* son predictores significativos en ambas fases para los dos grupos, aunque ambas variables permiten explicar un mayor porcentaje de varianza de las puntuaciones de SDO de los hombres del grupo experimental que del grupo control.

Predicción de los niveles de SDO en los grupos experimental 1 y experimental 2

Nuevamente, tras segmentar el archivo de datos según la variable efectos del priming, se realizaron *análisis de regresión simple* introduciendo como variable criterio, por un lado, a las puntuaciones pretest de la SDO, y, por otro lado, a las puntuaciones posttest de la SDO. Como variable predictora se introdujeron cada una de las variables de estudio por separado (puntuaciones pretest y posttest respectivamente). En la Tabla 39 se muestran las variables que permitieron predecir parte de las puntuaciones de la SDO en la fase pretest y posttest en el grupo experimental 1.

Tabla 39. Análisis de regresión simple de la SDO en el grupo experimental 1 en las fases pretest y posttest

PREDICTOR	PRETEST				POSTEST			
	R ²	ΔR ²	F	β	R ²	ΔR ²	F	β
GÉNERO	.135	.162	6.01*	-.403	.102	.130	4.62*	-.360
EGMN	.378	.401	17.39**	.633	.249	.278	9.61**	.527
CPF	.218	.242	9.90**	-.492	--	--	--	--
CPM	--	--	--	--	.129	.156	5.73*	.395
VGF	.116	.144	5.20*	-.379	.249	.272	11.59**	-.522
INC	.133	.160	5.92*	.400	.132	.159	5.86*	.399
EIG	.308	.329	15.22**	.574	.336	.357	17.22**	.598
EHOM	--	--	--	--	.148	.176	6.39*	-.419
EIL	.436	.453	25.70**	-.673	.717	.725	81.92**	-.852

Nota. R² = R² corregida. β = β estandarizada. EGMN: Estereotipos de Género Masculinos Negativos; CPF: Características de Personalidad Femeninas; CPM: Características de Personalidad Masculinas; VGF: Valoración Global del Físico; INC: Intereses Congruentes; EIG: Escala de Ideología de Género; EHOM: Estatus asignado a los Hombres; EIL: Escala de Igualitarismo.

* $p < .05$ ** $p < .01$

Los resultados más destacables de la Tabla 39 hacen referencia a la pérdida de capacidad predictiva de las *características de personalidad femeninas* en la fase posttest, y a que en esta fase aparecieron como predictores significativos las variables *características de personalidad masculinas* y *estatus social asignado a los hombres*, las cuales consiguen explicar parte de la varianza total, concretamente un 12.9% y un 14.8% respectivamente. Además, es importante resaltar el aumento en la capacidad predictiva durante la fase posttest de algunas variables. Así, la *valoración global de la apariencia física* pasó de predecir un 11.6% en la fase pretest a un 24.9% en la posttest. El igualitarismo que ya explicaba un 43.6% de la varianza en la fase pretest consiguió explicar hasta un 71.7% de la varianza total en la fase posttest. Por último, señalamos que aunque los *estereotipos masculinos negativos* conseguían explicar parte de la varianza total en ambas fases, el porcentaje explicado pasó de un 37.8% en la fase pretest a un 24.9% en la posttest.

En la Tabla 40 se presentan las variables que permitieron predecir parte de las puntuaciones de la SDO en la fase pretest y posttest en el grupo experimental 2.

Tabla 40. Análisis de regresión simple de la SDO en el grupo experimental 2 en las fases pretest y posttest

PREDICTOR	PRETEST				POSTEST			
	R ²	ΔR ²	F	β	R ²	ΔR ²	F	β
GÉNERO	.093	.119	4.60*	-.345	--	--	--	--
EGFP	.108	.133	5.24*	-.365	--	--	--	--
EGMP	--	--	--	--	.094	.121	4.54*	.348
EGMN	.152	.176	7.25*	.419	--	--	--	--
CPF	.137	.162	6.57*	-.403	--	--	--	--
EIG	.291	.311	15.34**	.558	.351	.369	19.91**	.608
EIN	.221	.243	10.91**	.493	.208	.231	10.22**	.481
EIL	.502	.516	36.31**	-.719	.649	.659	65.79**	-.812

Nota. R² = R² corregida. β = β estandarizada. EGFP: Estereotipos de Género Femeninos Positivos; EGMP: Estereotipos de Género Masculinos Positivos; EGMN: Estereotipos de Género Masculinos Negativos; CPF: Características de Personalidad Femeninas; EIG: Escala de Ideología de Género; EIN: Escala de Individualismo; EIL: Escala de Igualitarismo.

* p < .05 ** p < .01

Los resultados de la Tabla 40 muestran que en el grupo experimental 2 algunas variables que podían predecir parte de las puntuaciones de la SDO durante la fase pretest, pierden su capacidad predictiva en la fase posttest. Esto ocurre en los *estereotipos femeninos positivos*, así como en las *características de personalidad femeninas*. Por lo tanto, podría decirse que tras la exposición subliminal a categorías de género, aunque ésta no dé lugar a la activación automática de los estereotipos de género, tales variables dejan de ser relevantes para predecir las puntuaciones en la SDO. Se observa también que durante la fase posttest los *estereotipos masculinos positivos* permiten explicar parte de la varianza total (9.4%), mientras que en la fase pretest esta variable no era significativa. Por último, señalamos que al igual que en el resto de grupos, el *igualitarismo* permite explicar una mayor proporción de la varianza en la fase posttest (64.9%) que en la pretest (50.2%).

Predicción de los niveles de SDO en los grupos experimental 1 y experimental 2 en cada grupo de género

Los análisis del apartado anterior se repitieron esta vez segmentando también el archivo de datos según los grupos de género para conocer el valor predictivo de las variables en mujeres y hombres por separado. En la Tabla 41 se presentan las variables que permitieron

predecir parte de las puntuaciones de SDO en cada género durante ambas fases en el grupo experimental 1.

Tabla 41. Análisis de regresión simple de la SDO en el grupo experimental 1 en las fases pretest y posttest para cada grupo de género

	PREDICTOR	PRETEST				POSTEST			
		R ²	ΔR ²	F	β	R ²	ΔR ²	F	β
MUJERES									
	EGMN	.247	.294	6.25*	.542	.316	.373	6.54*	.611
	EIG	.366	.403	10.80**	.635	.386	.422	11.68**	.650
	EIN	.232	.277	6.13*	.526	--	--	--	--
	EIL	--	--	--	--	.595	.618	25.92**	-.786
HOMBRES									
	EGFP	.479	.531	10.21*	-.729	--	--	--	--
	EGFN	.448	.503	9.10*	.709	.276	.332	5.96*	.576
	EGMN	.698	.728	24.09**	.853	--	--	--	--
	IGG	.280	.332	6.45*	-.576	.304	.353	7.11*	-.595
	CPF	.241	.295	5.44*	-.543	--	--	--	--
	CPM	--	--	--	--	.423	.464	11.24**	.681
	VGP	--	--	--	--	.330	.378	7.89*	-.615
	VGF	.375	.419	9.39**	-.648	.456	.495	12.75**	-.704
	AEP	.212	.268	4.76*	-.518	.222	.277	4.99*	-.527
	EIL	.654	.679	27.50**	-.824	.798	.812	56.16**	-.901

Nota. R² = R² corregida. β = β estandarizada. EGMN: Estereotipos de Género Masculinos Negativos; EGFP: Estereotipos de Género Femeninos Positivos; EGFN: Estereotipos de Género Femeninos Negativos; IGG: Identidad de Género Global; CPF: Características de Personalidad Femeninas; CPM: Características de Personalidad Masculinas; VGP: Valoración Global de la Personalidad; VGF: Valoración Global del Físico; AEP: Autoestima Pública; EIG: Escala de Ideología de Género; EIN: Escala de Individualismo; EIL: Escala de Igualitarismo.

* p < .05 ** p < .01

Como se puede observar en la Tabla 41, en las mujeres del grupo experimental 1 durante la fase pretest fueron predictores significativos de la SDO la *auto-asignación de estereotipos masculinos negativos*, la *ideología de género* y el *individualismo*. Las dos primeras variables indicadas también fueron predictores significativos en la fase posttest, junto con el *igualitarismo*. En los hombres del grupo experimental 1, se observa que la *auto-asignación de estereotipos femeninos positivos y masculinos negativos*, y las *características de personalidad femeninas* fueron predictores significativos sólo durante la fase pretest. Sin embargo, la *auto-asignación de estereotipos femeninos negativos*, la *identidad de género global*, la *valoración global del físico*, la *autoestima pública* y el *igualitarismo* fueron

predictores de la SDO en ambas fases. En este mismo grupo de género se observa que las *características de personalidad masculina* y la *valoración global de la personalidad* fueron predictores significativos únicamente durante la fase posttest. Ambos grupos de género coinciden en la *auto-asignación de estereotipos masculinos negativos* como predictor durante la fase pretest, aunque en los hombres esta variable permite explicar un mayor porcentaje de varianza (69.8%) que en las mujeres (24.7%). Además, en ambos grupos de género el *igualitarismo* es un predictor significativo en la fase posttest, explicando también un mayor porcentaje de varianza en las puntuaciones de SDO de los hombres (79.8%) que en las mujeres (59.5%).

En la Tabla 42 se muestran los predictores significativos de la SDO en género en el grupo experimental 2 durante ambas fases del estudio.

Tabla 42. Análisis de regresión simple de la SDO en el grupo experimental 2 en las fases pretest y posttest para cada grupo de género

		PRETEST				POSTEST			
	PREDICTOR	R ²	ΔR ²	F	β	R ²	ΔR ²	F	β
MUJERES									
	EGMP	--	--	--	--	.264	.313	6.39*	.560
	IGG	.532	.561	19.16**	-.749	--	--	--	--
	EIL	.450	.484	14.08**	-.696	.508	.539	17.53**	-.734
HOMBRES									
	EGFP	.269	.309	7.62*	-.556	.291	.331	8.39*	-.575
	VGP	--	--	--	--	.215	.258	5.92*	.508
	VGI	--	--	--	--	.187	.232	5.13*	.482
	EIG	.341	.378	10.32**	.615	.555	.580	23.44**	.761
	EDAD	--	--	--	--	.267	.307	7.54*	-.554
	NC	--	--	--	--	.193	.238	5.30*	-.488
	EIN	.316	.354	9.32**	.595	.604	.626	28.48**	.791
	EIL	.495	.523	18.62**	-.723	.764	.777	59.20**	-.881

Nota. R² = R² corregida. β = β estandarizada. EGMP: Estereotipos de Género Masculinos Positivos; EGFP: Estereotipos de Género Femeninos Positivos; IGG: Identidad de Género Global; VGP: Valoración Global de la Personalidad; VGI: Valoración Global de los Intereses; EIG: Escala de Ideología de Género; EDAD: importancia otorgada a la Edad; NC: importancia otorgada al Nivel Cultural; EIN: Escala de Individualismo; EIL: Escala de Igualitarismo.

* p < .05 ** p < .01

En la Tabla 42 se observa que en las mujeres del grupo experimental 2, la *identidad de género global* y el *igualitarismo* fueron predictores significativos de la SDO. El

igualitarismo también fue un predictor significativo durante la fase posttest, en la que además se encuentra la *auto-asignación de estereotipos masculinos positivos*. En los hombres de este grupo experimental se observa que durante la fase pretest fueron predictores significativos la *auto-asignación de estereotipos femeninos positivos*, la *ideología de género*, el *individualismo* y el *igualitarismo*. Estas variables también fueron predictores durante la fase posttest. En dicha fase, se encuentran además otras variables que fueron predictores significativos de la SDO, concretamente, las *valoraciones globales de la personalidad* y de los *intereses*, y la *importancia otorgada a la edad* y al *nivel cultural*. Los grupos de género de este grupo experimental tienen en común que el *igualitarismo* es un predictor significativo en ambos durante las dos fases del estudio. Con respecto al grupo experimental 1, en las mujeres se observa que el *igualitarismo* es un predictor significativo durante la fase posttest en ambos grupos experimentales. Los hombres de ambos grupos comparten como predictores significativos la *auto-asignación de estereotipos femeninos positivos* en la fase pretest, la *valoración global de la personalidad* durante la fase posttest y el *igualitarismo* durante ambas fases. En comparación con el grupo control, ambos grupos de género también comparten el *igualitarismo* como predictor significativo en ambas fases. Además, en los hombres del grupo experimental 2 y del grupo control la *importancia otorgada a la edad* durante la fase posttest y la *ideología de género* durante ambas fases fueron predictores significativos, si bien estas variables permitían explicar un mayor porcentaje de varianza de las puntuaciones de SDO en los hombres del grupo experimental 2.

Contribución de otras variables en la relación entre la SDO y el género

Con la finalidad de comprobar si, además del género, otras variables pueden predecir los niveles de SDO, o si incluso la capacidad predictiva de estas variables es mayor que la del género (hipótesis 3), se realizaron *análisis de regresión múltiple* utilizando el método de *pasos sucesivos*. Este método permite encontrar un modelo de regresión que explique la mayor cantidad posible de la varianza de la SDO con el mínimo número posible de variables independientes o predictoras. Además, el interés residía en comprobar si la

contribución de las variables era diferente o se mantenía en función de las distintas condiciones experimentales.

Teniendo en cuenta lo anterior, los análisis de regresión múltiple se estructuraron de la siguiente forma. Como variable criterio se empleó la SDO, primero las puntuaciones pretest y posteriormente las puntuaciones posttest. La variable género se incluyó en todos los casos como variable predictora, y el resto de variables se introdujeron atendiendo al aspecto evaluado. De esta forma, el primer modelo de regresión puesto a prueba incluyó conjuntamente a los estereotipos de género (estereotipos femeninos positivos, femeninos negativos, masculinos positivos y masculinos negativos). En el segundo modelo se consideraron todas las variables de la escala multifactorial de la identidad de género, y en el tercer modelo todas las variables incluidas en la escala de estatus social. Por último, se puso a prueba un modelo para cada una de las variables restantes, es decir, para la ideología de género, el igualitarismo y el individualismo. En los siguientes apartados se muestran los resultados obtenidos, en primer lugar, para los grupos control y experimental completo, y en segundo lugar, para los grupos experimentales 1 y 2 por separado.

Resultados en los grupos control y experimental

De la misma forma que en los análisis de regresión anteriores, el archivo de datos se segmentó según la variable grupo para obtener por separado los datos correspondientes al grupo control y al grupo experimental. En las Tablas 43 a 48 se presentan los modelos que resultaron significativos en las fases pretest y posttest para el grupo control.

Tabla 43. Análisis de regresión múltiple para predecir la SDO en el grupo control en las fases pretest y posttest incluyendo la variable género y los estereotipos femeninos positivos, femeninos negativos, masculinos positivos y masculinos negativos

		PRETEST				POSTEST			
PRE	PREDICTOR	R ²	ΔR ²	F	β	R ²	ΔR ²	F	β
POS	Modelo 1								
	Género	.091	.109	6.11*	-.330				
	Modelo 1								
	Género					.101	.116	7.84**	-.340

Nota. R² = R² corregida. β = β estandarizada.

* p < .05 ** p < .01

En la Tabla 43 se puede observar que el único modelo predictivo de la SDO tanto en la fase pretest como en la posttest incluía sólo a la variable *género*, explicando un 9.1% y un 10.1% de la varianza total respectivamente. Por lo tanto, para el grupo control los estereotipos de género no resultaron predictores significativos en ninguna de las fases.

Tabla 44. Análisis de regresión múltiple para predecir la SDO en el grupo control en las fases pretest y posttest incluyendo la variable género y la identidad de género

		PRETEST				POSTEST			
PRE	PREDICTOR	R ²	ΔR ²	F	β	R ²	ΔR ²	F	β
POS	Modelo 1								
	CPM	.172	.185	14.73**	.430				
	Modelo 2								
	CPM				.348				
	Género	.212	.051	9.87**	-.240				
	Modelo 1								
	CPM					.179	.191	15.40**	.438

Nota. R² = R² corregida. β = β estandarizada. CPM: Características de Personalidad Masculinas.

* p < .05 ** p < .01

En la Tabla 44 se observa que el modelo que consiguió explicar un mayor porcentaje de la varianza de la SDO (21.2%) durante la fase pretest incluyó a las *características de personalidad masculinas* y al *género*. Sin embargo, durante la fase posttest el único modelo que fue significativo incluía tan sólo a la variable *características de personalidad masculinas*, dejando el *género* de resultar significativo para predecir la SDO. Dicho modelo explicaba un 17.9% de la varianza total.

Tabla 45. Análisis de regresión múltiple para predecir la SDO en el grupo control en las fases pretest y posttest incluyendo la variable género y las variables de la escala de estatus social

		PRETEST				POSTEST				
PRE	PREDICTOR	R ²	ΔR ²	F	β	R ²	ΔR ²	F	β	
POS	Modelo 1									
		Género	.112	.125	9.30**	-.354				
	Modelo 2									
		Género				-.345				
		ESP	.163	.063	7.41**	.251				
	Modelo 3									
		Género				-.453				
		ESP				.309				
		NC	.230	.077	7.56**	-.303				
	Modelo 1									
		Género					.096	.110	8.05**	-.332

Nota. R² = R² corregida. β = β estandarizada. ESP: Estatus Social Percibido; NC: importancia otorgada al Nivel Cultural.

* p < .05 ** p < .01

Los resultados reflejados en la Tabla 45 indican que el mejor modelo para predecir las la SDO durante la fase pretest incluyó al *género*, el *estatus social percibido* y el *estatus social derivado del nivel cultural*. Este modelo consiguió explicar un 23% de la varianza total. Sin embargo, durante la fase posttest el único modelo significativo no incluía a ninguna variable relacionada con el estatus social, siendo el *género* la única variable considerada relevante para explicar la SDO. Esta variable podía explicar un 9.6% de la varianza total.

Tabla 46. Análisis de regresión múltiple para predecir la SDO en el grupo control en las fases pretest y posttest incluyendo la variable género y la ideología de género

		PRETEST				POSTEST			
PRE	PREDICTOR	R ²	ΔR ²	F	β	R ²	ΔR ²	F	β
POS	Modelo 1								
	Género	.111	.124	9.32**	-.352				
	Modelo 2								
	Género				-.273				
	EIG	.150	.051	6.89**	.240				
	Modelo 1								
	EIG					.238	.249	21.88**	.499

Nota. R² = R² corregida. β = β estandarizada. EIG: Escala de Ideología de Género.

* p < .05 ** p < .01

Los resultados recogidos en la Tabla 46 señalan que el mejor modelo para predecir la SDO durante la fase pretest incluía tanto al *género* como a la *ideología de género*, el cual conseguía explicar un 15% de la varianza total. Sin embargo, durante la fase posttest el *género* dejó de ser un predictor significativo, mientras que la *ideología de género* por sí sola explicaba un 23.8% de la varianza.

Tabla 47. Análisis de regresión múltiple para predecir la SDO en el grupo control en las fases pretest y posttest incluyendo la variable género y el individualismo

		PRETEST				POSTEST			
PRE	PREDICTOR	R ²	ΔR ²	F	β	R ²	ΔR ²	F	β
POS	Modelo 1								
	Género	.111	.124	9.32**	-.352				
	Modelo 2								
	Género				-.337				
	EIN	.151	.052	6.94**	.229				
	Modelo 1								
	Género					.096	.110	8.14**	-.331

Nota. R² = R² corregida. β = β estandarizada. EIN: Escala de Individualismo.

* p < .05 ** p < .01

En la Tabla 47 se puede observar que el modelo que incluía al *género* y al *individualismo* resultó el más adecuado para predecir la SDO en la fase pretest, el cual explicaba un 15.1% de la varianza total. Durante la fase posttest, el *individualismo* no fue un predictor significativo, por lo que el modelo más adecuado sólo incluía al *género*.

Tabla 48. Análisis de regresión múltiple para predecir la SDO en el grupo control en las fases pretest y posttest incluyendo la variable género y el igualitarismo

PRE	PREDICTOR	PRETEST				POSTEST			
		R ²	ΔR ²	F	β	R ²	ΔR ²	F	β
POS	Modelo 1								
	EIL	.343	.353	35.95**	-.594				
	Modelo 2								
	EIL				-.569				
	Género	.429	.093	26.14**	-.306				
	Modelo 1								
	EIL					.591	.597	97.83**	-.773
	Modelo 2								
	EIL								-.735
	Género					.613	.027	54.01**	-.169

Nota. R² = R² corregida. β = β estandarizada. EIL: Escala de Igualitarismo.

* p < .05 ** p < .01

Los resultados recogidos en la Tabla 48 reflejan que tanto en la fase pretest como en la posttest, los modelos más adecuados para predecir la SDO incluyen al *igualitarismo* y al *género* en este orden. Este modelo consigue explicar un 42.9% de la varianza total en la fase pretest y hasta un 61.3% en la fase posttest.

En las Tablas 49 a 54 se presentan los modelos que resultaron significativos para predecir la SDO durante las fases pretest y posttest en el grupo experimental.

Tabla 49. Análisis de regresión múltiple para predecir la SDO en el grupo experimental en las fases pretest y posttest incluyendo la variable género y los estereotipos femeninos positivos, femeninos negativos, masculinos positivos y masculinos negativos

PRE	PREDICTOR	PRETEST				POSTEST			
		R ²	ΔR ²	F	β	R ²	ΔR ²	F	β
POS	Modelo 1								
	EGMN	.259	.270	22.98**	.520				
	Modelo 2								
	EGMN				.624				
	EGMP	.346	.096	17.67**	.328				
	Modelo 3								
	EGMN				.576				
	EGMP				.346				
	EGFP	.388	.050	14.31**	-.231				
	Modelo 4								
	EGMN				.520				
	EGMP				.252				
	EGFP				-.232				
	Género	.418	.038	12.29**	-.215				
	Modelo 1								
	EGMN					.083	.098	6.55*	.314
	Modelo 2								
	EGMN								.371
	EGMP					.196	.124	8.45**	.357

Nota. R² = R² corregida. β = β estandarizada. EGMN: Estereotipos de Género Masculinos Negativos; EGMP: Estereotipos de Género Masculinos Positivos; EGFP: Estereotipos de Género Femeninos Positivos.

* p < .05 ** p < .01

En la Tabla 49 se puede observar que el mejor modelo para predecir la SDO en la fase pretest incluía a los *estereotipos masculinos positivos y negativos*, a los *estereotipos femeninos positivos* y al *género*, consiguiendo explicar un 41.8% de la varianza. Sin embargo, en la fase posttest el modelo que explicaba un mayor porcentaje de la varianza total incluía a los *estereotipos masculinos negativos y positivos* en este orden, por lo que tanto los *estereotipos femeninos positivos* como el *género* dejaron de ser predictores significativos de la SDO en esta fase. Tras la comparación de estos resultados con los obtenidos en el grupo control, el aspecto observado más relevante indica que para el grupo control la variable *género* es la única relevante en ambas fases, mientras que para el grupo experimental esta variable no es un predictor significativo en la fase posttest, aunque sí lo fue en la pretest.

Tabla 50. Análisis de regresión múltiple para predecir la SDO en el grupo experimental en las fases pretest y posttest incluyendo la variable género y la identidad de género

PRE	PREDICTOR	PRETEST				POSTEST			
		R ²	ΔR ²	F	β	R ²	ΔR ²	F	β
POS	Modelo 1								
	CPF	.178	.191	15.77**	-.437				
	Modelo 2								
	CPF				-.394				
	Género	.274	.105	13.83**	-.327				
	Modelo 1								
	INC					.074	.088	6.30*	.297
	Modelo 2								
	INC								.320
	VGF					.115	.054	5.29**	-.233

Nota. R² = R² corregida. β = β estandarizada. CPF: Características de Personalidad Femeninas; INC: Intereses Congruentes; VGF: Valoración Global del Físico.

* p < .05 ** p < .01

Los resultados reflejados en la Tabla 50 indican que en la fase pretest el modelo que conseguía explicar un mayor porcentaje de varianza total incluía a las *características de personalidad femeninas* y al *género* (27.4%). Sin embargo, en la fase posttest ambas variables no fueron predictores significativos de la SDO, siendo el mejor modelo el que incluía a los *intereses congruentes* y a la *valoración global del físico*. Este modelo explicaba un 11.5% de la varianza total. Si comparamos estos resultados con los del grupo control, se puede observar que en dicho grupo las *características de personalidad masculinas* se mantuvieron como predictores significativos en ambas fases, mientras que para el grupo experimental las variables incluidas en los modelos de la fase posttest difieren tanto de los modelos de la fase pretest de este grupo como de los modelos significativos para el grupo control en ambas fases. Es destacable que en ambos grupos el *género* deja de ser un predictor significativo durante la fase posttest, siendo algunas variables relacionadas con la identidad de género las que se incluyen en los modelos más adecuados para predecir la SDO.

Tabla 51. Análisis de regresión múltiple para predecir la SDO en el grupo experimental en las fases pretest y posttest incluyendo la variable género y las variables de la escala de estatus social

		PRETEST				POSTEST			
PRE	PREDICTOR	R ²	ΔR ²	F	β	R ²	ΔR ²	F	β
POS	Modelo 1								
	Género	.130	.143	11.19**	-.378				
	Modelo 1								
	Género					.076	.090	6.49*	-.299

Nota. R² = R² corregida. β = β estandarizada.

* p < .05 ** p < .01

En la Tabla 51 se observa que tanto en la fase pretest como en la posttest ninguna variable relacionada con el estatus social fue relevante para explicar la SDO. Es por ello que al incluir estas variables en los análisis el único modelo significativo contenía tan sólo a la variable *género*, la cual podía explicar un 13% y un 7.6% de la varianza total en cada fase respectivamente. Se observa que el género explica menos porcentaje de varianza en la fase posttest que en la pretest. Al comparar estos resultados con los del grupo control, se encuentran diferentes modelos en la fase pretest pero el mismo modelo en la fase posttest.

Tabla 52. Análisis de regresión múltiple para predecir la SDO en el grupo experimental en las fases pretest y posttest incluyendo la variable género y la ideología de género

		PRETEST				POSTEST			
PRE	PREDICTOR	R ²	ΔR ²	F	β	R ²	ΔR ²	F	β
POS	Modelo 1								
	EIG	.308	.318	31.29**	.564				
	Modelo 1								
	EIG					.351	.361	37.81**	.601

Nota. R² = R² corregida. β = β estandarizada. EIG: Escala de Ideología de Género.

* p < .05 ** p < .01

Los resultados recogidos en la Tabla 52 muestran que en ambas fases el único modelo que permite predecir la SDO incluye tan sólo a la *ideología de género*, por lo que el *género* no resulta un predictor significativo cuando se tiene en cuenta esta variable en el grupo experimental. En la fase pretest, este modelo explicaba un 30.8% de la varianza total, y en la fase posttest un 35.1%. En los resultados del grupo control se observa que el género sí

resultó un predictor significativo en la fase pretest, aunque no en la postest, donde ambos grupos compartían el mismo modelo. Sin embargo, la *ideología de género* explicaba más porcentaje de varianza en la fase postest en el grupo experimental (35.1%) que en el grupo control (23.8%).

Tabla 53. Análisis de regresión múltiple para predecir la SDO en el grupo experimental en las fases pretest y postest incluyendo la variable género y el individualismo

PRE	PREDICTOR	PRETEST				POSTEST			
		R ²	ΔR ²	F	β	R ²	ΔR ²	F	β
	Modelo 1								
	Género	.130	.143	11.19**	-.378				
	Modelo 2								
	Género				-.342				
	EIN	.217	.097	10.43**	.314				
	POS								
	Modelo 1								
	Género					.069	.083	6.07*	-.288
	Modelo 2								
	Género								-.274
	EIN					.118	.061	5.57**	.248

Nota. R² = R² corregida. β = β estandarizada. EIN: Escala de Individualismo.

* p < .05 ** p < .01

En la Tabla 53 se puede observar que tanto en la fase pretest como en la postest el modelo que se considera más adecuado para predecir la SDO incluye tanto a la variable *género* como al *individualismo*. En la fase pretest, este modelo explicaba un 21.7% de la varianza; sin embargo, en la fase postest este modelo explicaba un 11.8%. Los resultados obtenidos en el grupo control señalan que, a pesar de que ambos grupos compartían los mismos modelos en la fase pretest, para el grupo control el *individualismo* dejó de ser un predictor significativo en la fase postest.

Tabla 54. Análisis de regresión múltiple para predecir la SDO en el grupo experimental en las fases pretest y posttest incluyendo la variable género y el igualitarismo

PRE	PREDICTOR	PRETEST				POSTEST			
		R ²	ΔR ²	F	β	R ²	ΔR ²	F	β
POS	Modelo 1								
	EIL	.468	.476	60.84**	-.690				
	Modelo 2								
	EIL				-.634				
	Género	.499	.038	34.91**	-.203				
	Modelo 1								
	EIL					.670	.675	139.01**	-.821
	Modelo 2								
	EIL								-.795
	Género					.688	.023	76.01**	-.152

Nota. R² = R² corregida. β = β estandarizada. EIL: Escala de Igualitarismo.

* p < .05 ** p < .01

Los resultados recogidos en la Tabla 54 muestran que en ambas fases el modelo más adecuado para predecir la SDO incluye al *igualitarismo* y al *género*. Este modelo consigue explicar un mayor porcentaje de varianza en la fase pretest (68.8%) que en la posttest (49.9%). Estos resultados son similares a los observados en el grupo control, aunque para el grupo experimental los modelos explican un mayor porcentaje de varianza.

Resultados para los grupos experimental 1 y experimental 2

A continuación, se realizaron los análisis para comparar los resultados entre los grupos experimentales 1 y 2, con el objetivo de comprobar si la activación de los estereotipos de género y la inhibición de dicha activación conduce a predictores diferentes para la SDO. En las Tablas 55 a 60 se presentan los resultados relativos al grupo experimental 1.

Tabla 55. Análisis de regresión múltiple para predecir la SDO en el grupo experimental 1 en las fases pretest y posttest incluyendo la variable género y los estereotipos femeninos positivos, femeninos negativos, masculinos positivos y masculinos negativos

		PRETEST				POSTEST			
PRE	PREDICTOR	R ²	ΔR ²	F	β	R ²	ΔR ²	F	β
POS	Modelo 1								
	EGMN	.378	.401	17.39**	.633				
	Modelo 2								
	EGMN				.653				
	Género	.528	.162	16.09**	-.403				
	Modelo 1								
	EGMN					.249	.278	9.61**	.527

Nota. R² = R² corregida. β = β estandarizada. EGMN: Estereotipos de Género Masculinos Negativos.

* p < .05 ** p < .01

Según los resultados de la Tabla 55, se observa que durante la fase pretest el modelo más adecuado para predecir la SDO incluye a los *estereotipos masculinos negativos* y al *género*, llegando a explicar ambas variables un 52.8% del total de la varianza. Durante la fase posttest, el único modelo significativo incluía sólo a los *estereotipos masculinos negativos*, quedando el *género* excluido como predictor significativo de la SDO. Este modelo pudo explicar un menor porcentaje de la varianza (24.9%) que ambos modelos significativos de la fase pretest.

Tabla 56. Análisis de regresión múltiple para predecir la SDO en el grupo experimental 1 en las fases pretest y posttest incluyendo la variable género y la identidad de género

PRE	PREDICTOR	PRETEST				POSTEST			
		R ²	ΔR ²	F	β	R ²	ΔR ²	F	β
POS	Modelo 1								
	CPF	.218	.242	9.90**	-.492				
	Modelo 2								
	CPF				-.461				
	INC	.329	.129	8.85**	.360				
	Modelo 3								
	CPF				-.394				
	INC				.454				
	IGG	.409	.093	8.37**	-.325				
	Modelo 1								
	VGF					.259	.283	11.82**	-.532
	Modelo 2								
	VGF								-.554
	INC					.428	.182	12.59**	.427

Nota. R² = R² corregida. β = β estandarizada. CPF: Características de Personalidad Femeninas; INC: Intereses Congruentes; IGG: Identidad de Género Global; VGF: Valoración Global del Físico.

* p < .05 ** p < .01

Los resultados de la Tabla 56 señalan que, con respecto a la identidad de género, el modelo más adecuado para predecir la SDO en la fase pretest incluye a las *características de personalidad femeninas*, los *intereses congruentes* y a la *identidad de género global*. Este modelo consigue explicar un 40.9% de la varianza total. En la fase posttest se observa que el modelo más adecuado recoge a la *valoración global de la apariencia física* y a los *intereses congruentes*, si bien este modelo explicaba un porcentaje de varianza similar al de la fase pretest (42.8%). El género quedó excluido como predictor significativo en ambos modelos, lo que indica que algunas variables relacionadas con la identidad de género fueron más relevantes para predecir la SDO que el género.

Tabla 57. Análisis de regresión múltiple para predecir la SDO en el grupo experimental 1 en las fases pretest y posttest incluyendo la variable género y las variables de la escala de estatus social

		PRETEST				POSTEST			
PRE	PREDICTOR	R ²	ΔR ²	F	β	R ²	ΔR ²	F	β
POS	Modelo 1								
	Género	.135	.162	6.01*	-.403				
	Modelo 1								
	Género				-.428				
	EMUJ	.229	.114	5.74**	.339				
	Modelo 1								
	EHOM					.148	.176	6.39*	-.419

Nota. R² = R² corregida. β = β estandarizada. EMUJ: Estatus asignado a las Mujeres por su género; EHOM: Estatus asignado a los Hombres por su género.

* p < .05 ** p < .01

En la Tabla 57 se observa que el modelo más adecuado para predecir la SDO en la fase pretest incluía al *género* y al *estatus social asignado a las mujeres*, el cual pudo explicar un 22.9% de la varianza total. En la fase posttest, ambas variables pierden su poder predictivo siendo *el estatus social asignado a los hombres* la única variable recogida en el modelo que resultó significativo. Este modelo podía explicar un 14.8% de la varianza total.

Tabla 58. Análisis de regresión múltiple para predecir la SDO en el grupo experimental 1 en las fases pretest y posttest incluyendo la variable género y la ideología de género

		PRETEST				POSTEST			
PRE	PREDICTOR	R ²	ΔR ²	F	β	R ²	ΔR ²	F	β
POS	Modelo 1								
	EIG	.308	.329	15.22**	.574				
	Modelo 1								
	EIG					.336	.357	17.22**	.598

Nota. R² = R² corregida. β = β estandarizada. EIG: Escala de Ideología de Género.

* p < .05 ** p < .01

Los resultados recogidos en la Tabla 58 reflejan que en ambas fases el modelo más adecuado para predecir la SDO incluía sólo a la *ideología de género*, y que el género no resultó un predictor significativo cuando se incluyó esta variable. Dicho modelo consiguió explicar un 30.8% de la varianza total en la fase pretest y un 33.6% en la fase posttest.

Tabla 59. Análisis de regresión múltiple para predecir la SDO en el grupo experimental 1 en las fases pretest y posttest incluyendo la variable género y el individualismo

		PRETEST				POSTEST			
PRE	PREDICTOR	R ²	ΔR ²	F	β	R ²	ΔR ²	F	β
POS	Modelo 1								
	Género	.135	.162	6.01*	-.403				
	Modelo 1								
	Género					.102	.130	4.62*	-.360

Nota. R² = R² corregida. β = β estandarizada.

* p < .05

En la Tabla 59 se observa que al incluir al *individualismo*, los modelos que resultan adecuados para predecir la SDO en ambas fases incluyeron sólo al *género*. Este modelo explicó un 13.5% de la varianza total en la fase pretest y un 10.2% en la fase posttest.

Tabla 60. Análisis de regresión múltiple para predecir la SDO en el grupo experimental 1 en las fases pretest y posttest incluyendo la variable género y el igualitarismo

		PRETEST				POSTEST			
PRE	PREDICTOR	R ²	ΔR ²	F	β	R ²	ΔR ²	F	β
POS	Modelo 1								
	EIL	.436	.453	25.70**	-.673				
	Modelo 1								
	EIL					.717	.725	81.92**	-.852

Nota. R² = R² corregida. β = β estandarizada. EIL: Escala de Igualitarismo.

** p < .01

Los resultados de la Tabla 60 señalan que el modelo más adecuado para predecir la SDO tanto en la fase pretest como en la posttest cuando se incluye el *igualitarismo* considera sólo a esta variable como predictora significativa, mientras que el *género* no es incluido en ninguno de los modelos. Este modelo llega a explicar hasta un 71.7% de la varianza total en la fase posttest, y un 43.6% en la fase pretest.

En las Tablas 61 a 66 se presentan los resultados relativos al grupo experimental 2, que serán comentados en relación a los obtenidos en los grupos experimental 1 y control.

Tabla 61. Análisis de regresión múltiple para predecir la SDO en el grupo experimental 2 en las fases pretest y posttest incluyendo la variable género y los estereotipos femeninos positivos, femeninos negativos, masculinos positivos y masculinos negativos

PRE	PREDICTOR	PRETEST				POSTEST			
		R ²	ΔR ²	F	β	R ²	ΔR ²	F	β
POS	Modelo 1								
	EGMN	.152	.176	7.25*	.419				
	Modelo 2								
	EGMN				.601				
	EGMP	.312	.175	8.93**	.457				
	Modelo 3								
	EGMN				-.580				
	EGMP				.558				
	EGFP	.475	.169	11.55**	-.426				
	Modelo 1								
	EGMP					.094	.121	4.54*	.348
	Modelo 2								
	EGMP								.429
	EGFP					.215	.140	5.65**	-.383

Nota. R² = R² corregida. β = β estandarizada. EGMN: Estereotipos de Género Masculinos Negativos; EGMP: Estereotipos de Género Masculinos Positivos; EGFP: Estereotipos de Género Femeninos Positivos.

* p < .05 ** p < .01

Los resultados de la Tabla 61 señalan que el modelo más adecuado para predecir la SDO en la fase pretest incluía para este grupo a los *estereotipos masculinos negativos*, *estereotipos masculinos positivos* y a los *estereotipos femeninos positivos*, el cual explicaba un 47.5% de la varianza total. Aunque los estereotipos masculinos negativos también se encuentran incluidos en el modelo más adecuado del grupo experimental 1, estos pierden su capacidad predictiva en la fase posttest del grupo experimental 2, manteniéndose como único predictor significativo en el grupo experimental 1 en dicha fase. Sin embargo, para el grupo experimental 2 el modelo más adecuado en la fase posttest incluía a los *estereotipos masculinos positivos* y a los *estereotipos femeninos positivos*. Estas diferencias podrían deberse al distinto contenido activado automáticamente en cada grupo tras la realización de la tarea de priming. La variable *género* no predice la SDO en la fase posttest en ninguno de los grupos experimental, aunque fue la única variable significativa para predecirla en el grupo control.

Tabla 62. *Análisis de regresión múltiple para predecir la SDO en el grupo experimental 2 en las fases pretest y posttest incluyendo la variable género y la identidad de género*

		PRETEST			
PRE	PREDICTOR	R ²	ΔR ²	F	β
Modelo 1					
	CPF	.137	.162	6.57*	-.403
Modelo 2					
	CPF				-.372
	Género	.211	.094	5.69**	-.309

Nota. R² = R² corregida. β=β estandarizada. CPF: Características de Personalidad Femeninas

* p < .05 ** p < .01

Los resultados de la Tabla 62 reflejan que al incluir las variables relacionadas con la identidad de género no aparece ningún modelo significativo para predecir los niveles de SDO en la fase posttest, resultado que se distingue del obtenido en el grupo experimental 1 y en el grupo control. En la fase pretest, el modelo más adecuado incluyó a las *características de personalidad femeninas*, variable compartida con el modelo más adecuado en el grupo experimental 1, y el *género*, variable compartida con el modelo más adecuado en el grupo control. Este modelo conseguía explicar un 21.1% de la varianza. Estos resultados sugieren que cuando tras la presentación subliminal de las categorías de género se inhibe la activación de los estereotipos, ni la identidad de género ni el género son predictores significativos de la SDO, mientras que cuando tras dicha presentación subliminal se activan los estereotipos de género, algunas variables relacionadas con la identidad de género sí pueden explicar parcialmente las puntuaciones de la SDO, siendo éstas más importantes que la contribución explicativa del género.

Tabla 63. *Análisis de regresión múltiple para predecir la SDO en el grupo experimental 2 en las fases pretest y posttest incluyendo la variable género y las variables de la escala de estatus social*

			PRETEST		
PRE	PREDICTOR	R ²	ΔR ²	F	β
Modelo 1					
	Género	.093	.119	4.60*	-.345

Nota. R² = R² corregida. β = β estandarizada.

* $p < .05$

Los resultados recogidos en la Tabla 63 reflejan que, para este grupo, ninguna variable relacionada con el estatus social predice la SDO en ninguna de las fases. En la fase pretest, el modelo más adecuado incluyó sólo al *género*, el cual pudo explicar un 9.3% de la varianza total. Sin embargo, nuevamente ninguna variable resultó significativa para explicar los niveles de SDO en la fase posttest para este grupo. Estos resultados, en comparación con los obtenidos en los otros grupos, podrían indicar que tras la presentación subliminal de las categorías de género, al activarse o inhibirse los estereotipos de género, el género deja de ser un predictor significativo, puesto que dicha variable es la única que conforma el modelo más adecuado de la fase posttest para el grupo control.

Tabla 64. *Análisis de regresión múltiple para predecir la SDO en el grupo experimental 2 en las fases pretest y posttest incluyendo la variable género y la ideología de género*

		PRETEST				POSTEST			
PRE	PREDICTOR	R ²	ΔR ²	F	β	R ²	ΔR ²	F	β
POS	Modelo 1								
	EIG	.291	.311	15.34**	.558				
	Modelo 1								
	EIG					.351	.369	19.91**	.608

Nota. R² = R² corregida. β = β estandarizada. EIG: Escala de Ideología de Género.

** $p < .01$

En la Tabla 64 se puede observar que cuando se incluye la *ideología de género*, los únicos modelos significativos para ambas fases incluyen sólo a esta variable, excluyendo al género como predictor significativo de la SDO. En este grupo, dicho modelo podía explicar un 29.1% de la varianza total en la fase pretest y un 35.1% en la fase posttest. Estos resultados se asemejan a los obtenidos en el grupo experimental 1, y también se

comparten con el modelo de la fase posttest del grupo control. De esta forma, parece que independientemente de la realización de la tarea de priming y del contenido activado tras su ejecución (activación o inhibición de los estereotipos de género), la *ideología de género* se presenta como una variable más relevante para explicar la SDO que el género.

Tabla 65. *Análisis de regresión múltiple para predecir la SDO en el grupo experimental 2 en las fases pretest y posttest incluyendo la variable género y el individualismo*

		PRETEST				POSTEST			
PRE	PREDICTOR	R ²	ΔR ²	F	β	R ²	ΔR ²	F	β
POS	Modelo 1								
	EIN	.221	.243	10.91**	.493				
	Modelo 1								
	EIN					.208	.231	10.22**	.481

Nota. R² = R² corregida. β = β estandarizada. EIN: Escala de Individualismo.

** p < .01

Los resultados que recoge la Tabla 65 indican que en este grupo, el modelo más adecuado para predecir la SDO en ambas fases incluyó sólo al *individualismo*. Este modelo conseguía explicar un 22.1% de la varianza total en la fase pretest y un 20.8% en la fase posttest. De esta forma, el género no resultó un predictor significativo de la SDO en ninguna de las fases para este grupo experimental. Estos resultados difieren de los obtenidos en el resto de grupos. Así, en el grupo control se encontró que el modelo más adecuado en la fase pretest incluía al *género* y al individualismo, mientras que para el grupo experimental 1 dicho modelo incluía sólo al *género*. No obstante, ambos grupos compartían un mismo modelo en la fase posttest, el cual incluía sólo a la variable *género*.

Tabla 66. Análisis de regresión múltiple para predecir la SDO en el grupo experimental 2 en las fases pretest y posttest incluyendo la variable género y el igualitarismo

		PRETEST				POSTEST			
PRE	PREDICTOR	R ²	ΔR ²	F	β	R ²	ΔR ²	F	β
POS	Modelo 1								
	EIL	.502	.516	36.31**	-.719				
	Modelo 1								
	EIL					.649	.659	65.79**	-.812

Nota. R² = R² corregida. β = β estandarizada. EIL: Escala de Igualitarismo.

** p < .01

En la Tabla 66 se puede observar que el único modelo significativo para predecir la SDO en ambas fases incluía sólo al *igualitarismo*. Este modelo pudo explicar un 50.2% de la varianza total en la fase pretest y un 64.9% en la fase posttest. Este resultado es similar al obtenido en el grupo experimental 1, aunque en dicho grupo el *igualitarismo* pudo explicar un menor porcentaje de la varianza en la fase pretest (43.6%) y un mayor porcentaje en la fase posttest (71.7%) que en el grupo experimental 2. De esta forma, parece que el igualitarismo se convierte en un predictor aún más importante de la SDO tras la presentación subliminal de las categorías de género y especialmente cuando esta presentación conlleva la activación automática de estereotipos de género.

En el grupo control y en el grupo experimental completo, se observó que el género se incluía también como predictor significativo de la SDO en ambas fases. Sin embargo, al dividir el grupo experimental el género deja de ser un predictor significativo de la SDO, y en ambos grupos experimentales el igualitarismo por sí sólo consigue explicar un mayor porcentaje de varianza total que los modelos de los otros grupos.

Efecto de la presentación subliminal de las categorías de género sobre el resto de variables

Para conocer el posible efecto derivado de la realización de la tarea de priming en las medidas durante la fase posttest, se realizaron *Análisis de Covarianza* (ANCOVA), siendo este el análisis recomendado en la literatura para diseños con características como el

empleado en esta investigación (i. e., diseños cuasi-experimentales con grupo control no equivalente; ej., Dimitrov y Rumrill, 2003; Ramos et al., 2004). El ANCOVA se considera un análisis más adecuado para comparar las diferencias entre los grupos en la fase posttest, debido a que mantiene constantes las puntuaciones pretest en los diferentes grupos y realiza una estimación de las puntuaciones posttest. Concretamente, se realizó un ANCOVA para cada variable en la fase posttest, incluyendo como covariable su equivalente en la fase pretest para eliminar la posible influencia de los niveles previos en los resultados de la segunda fase. Como variable independiente, en primer lugar se utilizó la variable *grupo*, la cual distingue entre los grupos experimental y control. En segundo lugar se incluyó la variable *efectos del priming*, la cual comprende a los grupos control, experimental 1 (efectos congruentes del priming) y experimental 2 (efectos inversos del priming).

Comparaciones entre el grupo control y el grupo experimental

Dado que los análisis descriptivos se habían realizado previamente (Tablas 14 a 18), el siguiente paso previo antes de llevar a cabo cada ANCOVA consistió en comprobar si existían diferencias entre los grupos control y experimental en las distintas variables durante la fase posttest antes de eliminar el efecto de las puntuaciones pretest. Con este objetivo, se realizó una *prueba T para muestras independientes* para cada una de las variables estudiadas, evidenciándose que no existían diferencias significativas entre ambos grupos en ninguna de las variables (todas las $ts < 1.79$, $ps > .076$). Este análisis previo es conveniente utilizarlo como referencia para la interpretación del ANCOVA (Párraga Sánchez, 2006). Además, el ANCOVA exige el cumplimiento de dos supuestos adicionales. El primero de ellos se refiere a la independencia entre la variable independiente y la covariable. Este supuesto se cumple teniendo en cuenta que no se encontraron diferencias entre los grupos control y experimental en ninguna de las variables analizadas durante la fase pretest, tal y como se comprobó anteriormente (véase apartado *Comparación de los grupos control y experimental*). El segundo supuesto implica la homogeneidad de las pendientes de regresión de la variable dependiente y la covariable. Dicho supuesto fue puesto a prueba antes de realizar cada ANCOVA, evidenciándose en la

mayoría de los casos su cumplimiento. Cuando dicho supuesto no fue satisfecho (variables *apariencia física*, *intereses congruentes* e *igualitarismo*), se realizó un ANOVA sin tener en cuenta, por tanto, a la covariable.

Los resultados reflejaron que existían diferencias significativas en *apoyo a la dominancia grupal*, $F(1, 134) = 8.13$, $p = .005$, $\eta^2_p = .057$, de forma que el grupo experimental manifestó un mayor apoyo a la dominancia basada en los grupos ($M_{estimada} = 3.30$) que el grupo control ($M_{estimada} = 2.95$). También se encontraron diferencias significativas en la variable *identidad*, $F(1, 134) = 6.01$, $p = .016$, $\eta^2_p = .043$, observándose que el grupo experimental otorgaba una mayor importancia a la pertenencia a su grupo de género para su auto-concepto ($M_{estimada} = 4.32$) que el grupo control ($M_{estimada} = 3.96$). Además, se obtuvieron diferencias marginalmente significativas en la *orientación a la dominancia social*, $F(1, 134) = 3.35$, $p = .070$, $\eta^2_p = .024$, de manera que el grupo experimental tendía a mostrar un mayor deseo por la desigualdad social y la existencia de jerarquías ($M_{estimada} = 2.68$) que el grupo control ($M_{estimada} = 2.51$).

Resultados en los grupos de género

Para comprobar si los cambios observados en las puntuaciones posttest diferían o se mantenían en cada grupo de género, se repitieron los análisis segmentando el archivo de datos según esta variable. En primer lugar, se analizó si existían diferencias entre el grupo control y el grupo experimental en cada grupo de género antes de eliminar el efecto de las puntuaciones pretest, para lo cual se realizó una *prueba T para muestras independientes* en cada variable. En el grupo de hombres no se encontró ninguna diferencia (todas las t s < 1.45 , $ps > .151$). En el grupo de mujeres se encontró sólo una diferencia significativa en la *valoración global de la personalidad*, $t(67) = -2.25$, $p = .028$, indicando que las mujeres del grupo control manifestaron una mayor congruencia de la identidad de género derivada de sus características físicas ($M = 4.56$) que las mujeres del grupo experimental ($M = 3.83$). En segundo lugar, se comprobó el cumplimiento de los supuestos adicionales del ANCOVA. El supuesto referido a la independencia entre la variable independiente y la covariable no se cumplió, en el grupo de los hombres, únicamente en la variable que

recoge la importancia dada al nivel cultural para el estatus social, $t(66) = -2.64$, $p = .010$, ($M_{control} = 25.29$, $M_{experimental} = 18.44$). En el grupo de las mujeres, el supuesto se incumplía en las variables *identidad de género global*, $t(67) = -2.13$, $p = .036$, ($M_{control} = 4.50$, $M_{experimental} = 3.86$), *valoración global de la personalidad*, $t(66) = -2.03$, $p = .047$, ($M_{control} = 4.67$, $M_{experimental} = 4.00$), *intereses congruentes*, $t(67) = -2.03$, $p = .046$, ($M_{control} = -4.04$, $M_{experimental} = -10.29$) y *valoración global de los intereses*, $t(66) = -2.17$, $p = .033$, ($M_{control} = 4.03$, $M_{experimental} = 2.94$). Dichas variables no fueron tenidas en cuenta en los ANCOVA que se realizaron.

En aquellas variables que no incumplieron el supuesto anterior, se puso a prueba el supuesto referido a la homogeneidad de las pendientes de regresión antes de la ejecución de cada ANCOVA. Este supuesto se cumplió en todas las variables, excepto en *apariencia física* en el grupo de mujeres, y la importancia otorgada al género para el estatus social en el grupo de los hombres. Al igual que en los análisis anteriores, cuando este supuesto no se satisfizo se realizó un ANOVA excluyendo así a la covariable.

Los resultados obtenidos mostraron la existencia de diferencias significativas en el *apoyo a la dominancia grupal* en el grupo de las mujeres, $F(1, 66) = 4.16$, $p = .045$, $\eta^2_p = .059$, de forma que las mujeres del grupo experimental mostraron un mayor apoyo a la dominancia basada en los grupos ($M_{estimada} = 3.00$) que las mujeres del grupo control ($M_{estimada} = 2.63$). En los hombres, se encontró una diferencia marginalmente significativa con respecto a esta misma variable, $F(1, 65) = 3.85$, $p = .054$, $\eta^2_p = .056$, de forma que los hombres del grupo experimental tendieron a mostrar un mayor apoyo a la dominancia basada en los grupos ($M_{estimada} = 3.61$) que los del grupo control ($M_{estimada} = 3.28$). También se encontraron diferencias en el grupo de las mujeres en la variable *igualitarismo*, $F(1, 66) = 5.46$, $p = .023$, $\eta^2_p = .076$, de forma que las mujeres que habían sido expuestas subliminalmente a las categorías de género mostraron ser menos igualitarias ($M_{estimada} = 5.46$) que las mujeres del grupo control ($M_{estimada} = 5.80$). En el grupo de los hombres no se encontraron diferencias en esta variable.

En el grupo de los hombres, pero no en el de las mujeres, se encontraron diferencias en la *apariencia física*, $F(1, 65) = 5.37$, $p = .024$, $\eta^2_p = .076$, de forma que los participantes del grupo experimental manifestaron estar más satisfechos con su apariencia física ($M_{estimada} = 4.73$) que los participantes del grupo control ($M_{estimada} = 4.47$). De la misma forma, se encontraron diferencias significativas en los hombres entre el grupo control y experimental en la variable *identidad*, $F(1, 65) = 4.92$, $p = .030$, $\eta^2_p = .070$, aunque no en el grupo de las mujeres. Concretamente, los hombres que habían sido expuestos subliminalmente a las categorías de género otorgaron una mayor importancia a su pertenencia grupal basada en el género para su auto-concepto ($M_{estimada} = 3.82$) que los hombres del grupo control ($M_{estimada} = 3.36$).

Comparaciones entre los grupos control, experimental 1 y experimental 2

Para conocer las diferencias en las variables dependientes durante la fase posttest entre los grupos control, experimental 1 y experimental 2, se procedió de la misma manera que la descrita anteriormente. En primer lugar, se comprobó si existían diferencias entre los grupos analizados en las distintas variables durante la fase posttest antes de proceder a eliminar el efecto de las puntuaciones pretest (los análisis descriptivos se encuentran en las Tablas 14 a 18). Para ello, se realizó un ANOVA *de un factor* para cada una de las variables de estudio, y se llevaron a cabo las comparaciones múltiples *post hoc*. Los resultados revelaron que no existían diferencias significativas entre los grupos, tanto tras realizar el ANOVA (todas las $Fs < 1.96$, $ps > .145$) como en las comparaciones múltiples (todas las $ps > .131$).

El siguiente paso consistió en comprobar el cumplimiento de los supuestos adicionales del ANCOVA. Con respecto al supuesto de independencia entre la variable independiente (efectos del priming) y la covariable (puntuaciones pretest), los resultados derivados del ANOVA *de un factor* (todas las $Fs < 2.15$, $ps > .120$) y de las comparaciones múltiples *post hoc* ($p > .099$) evidenciaron su cumplimiento. El supuesto referido a la homogeneidad de las pendientes de regresión de la variable dependiente y la covariable, fue puesto a prueba antes de realizar cada ANCOVA, comprobándose su cumplimiento en todas las variables

excepto en *intereses congruentes y valoración de los intereses globales*. En las variables donde las pendientes de regresión mostraron ser heterogéneas, las diferencias entre los grupos se calcularon sin tener en cuenta a la covariable, es decir, mediante un ANOVA.

Finalmente, se realizó un ANCOVA para cada una de las variables dependientes, y se analizaron las comparaciones de los efectos principales (comparaciones por pares) en cada nivel de la variable independiente utilizando el método de *Bonferroni*, el cual realiza un ajuste del intervalo de confianza que permite controlar la probabilidad de cometer errores de tipo I en el conjunto de las comparaciones. Los resultados indicaron que existían diferencias entre los grupos en la variable *dominancia grupal*, $F(2, 133) = 5.44$, $p = .005$, $\eta^2_p = .076$, de manera que el grupo experimental 1 mostró un mayor apoyo a la dominancia basada en los grupos ($M_{estimada} = 3.45$) que el grupo experimental 2 ($M_{estimada} = 3.17$) y que el grupo control ($M_{estimada} = 2.95$). Según el análisis de las comparaciones múltiples, dichas diferencias se encontraban entre el grupo control y el grupo experimental 1 ($p = .004$). De esta forma, teniendo en cuenta tanto los resultados del ANOVA con respecto a las diferencias en las puntuaciones posttest como los resultados del ANCOVA en relación a las diferencias entre el grupo control y el grupo experimental en su conjunto, el resultado reflejado indica que los participantes en los que se produce una activación automática de los estereotipos de género (grupo experimental 1) expresan un mayor apoyo a la dominancia grupal en comparación con los participantes que no son expuestos subliminalmente a las categorías de género (grupo control).

También se observaron diferencias significativas en la variable *identidad*, $F(2, 133) = 3.22$, $p = .043$, $\eta^2_p = .046$, de forma que los participantes del grupo experimental 1, en quienes la presentación subliminal de categorías de género había dado lugar a la activación automática de estereotipos de género, otorgaron una mayor importancia a la pertenencia a su grupo de género para su auto-concepto ($M_{estimada} = 4.39$) que los participantes del grupo experimental 2 ($M_{estimada} = 4.25$) y que los participantes del grupo control ($M_{estimada} = 3.96$). Según el análisis de las comparaciones múltiples, se hallaron diferencias marginalmente significativas entre el grupo control y el grupo experimental 1 ($p = .058$).

Resultados en los grupos de género

También resultaba de interés comprobar si los cambios observados en las puntuaciones posttest diferían o se mantenían en cada grupo de género al considerar la subdivisión de los grupos experimentales. Con este objetivo, se repitieron los análisis anteriores segmentando el archivo de datos según los grupos de género. En primer lugar, se analizó si existían diferencias entre el grupo control, experimental 1 y experimental 2 en cada género antes de eliminar el efecto de las puntuaciones pretest, llevando a cabo un *ANOVA de un factor* para este fin. En el grupo de hombres se encontraron diferencias significativas en la variable *estereotipos femeninos positivos*, $F(2, 61) = 3.38$, $p = .040$, indicando que los hombres del grupo control se auto-asignaron más estereotipos de este tipo ($M = 3.87$), que los del grupo experimental 1 ($M = 3.80$) y experimental 2 ($M = 3.69$), y en la variable *intereses congruentes*, $F(2, 65) = 5.80$, $p = .005$, observándose que los hombres del grupo experimental 1 mostraron más intereses congruentes con su sexo biológico ($M = 17.00$), que los hombres del grupo control ($M = 11.16$) y que los del grupo experimental 2 ($M = 2.90$). En el grupo de mujeres se encontró sólo una diferencia significativa en *intereses congruentes*, $F(2, 66) = 3.40$, $p = .039$, indicando que las mujeres del grupo experimental 1 manifestaron más intereses incongruentes con su sexo biológico ($M = -10.56$) que las mujeres del grupo control ($M = -8.35$) y experimental 2 ($M = -1.83$).

A continuación, se comprobó el cumplimiento de los supuestos adicionales del ANCOVA. El supuesto referido a la independencia entre la variable independiente y la covariable no se cumplió, en el grupo de los hombres, únicamente en la variable que recoge la importancia dada al nivel cultural para el estatus social, $F(2, 65) = 3.59$, $p = .033$, ($M_{control} = 25.29$, $M_{experimental1} = 17.33$, $M_{experimental2} = 19.32$), no encontrándose diferencias en las comparaciones múltiples *post hoc*. Esta variable no fue tomada en cuenta en el ANCOVA posterior. En el grupo de las mujeres, el supuesto se cumplió en todas las variables. El siguiente paso consistió en comprobar el supuesto de homogeneidad de las pendientes de regresión. En el grupo de los hombres, este supuesto se incumplió en *características de personalidad femeninas*, y en el grupo de las mujeres, en *intereses congruentes* e *intereses*

globales, por lo que en para estas variables se realizó un ANOVA quedando excluida la covariable.

Los resultados mostraron que existían diferencias significativas en ambos grupos de género en la variable *intereses congruentes*. Así, en el grupo de los hombres, $F(2, 64) = 5.67, p = .005, \eta^2_p = .151$, los del grupo experimental 1 mostraron más intereses congruentes con su sexo biológico ($M_{estimada} = 15.70$) que los del grupo control ($M_{estimada} = 11.11$) y los del grupo experimental 2 ($M_{estimada} = 4.02$). Las comparaciones múltiples indicaron que se encontraban diferencias significativas entre los grupos experimentales 1 y 2 ($p = .005$) y marginalmente significativas entre los grupos experimental 2 y control ($p = .056$). En el grupo de las mujeres, $F(2, 66) = 3.40, p = .039, \eta^2_p = .093$, se observó también que las del grupo experimental 1 manifestaron más intereses incongruentes con su sexo biológico ($M_{estimada} = -10.56$) que las del grupo control ($M_{estimada} = -8.35$) y las del grupo experimental 2 ($M_{estimada} = -1.83$). Las comparaciones múltiples revelaron la existencia de diferencias significativas entre los grupos experimentales 1 y 2 ($p = .047$). En conjunto, estos resultados indican que tanto los hombres como las mujeres en quienes se habían activado automáticamente los estereotipos de género mostraron más intereses masculinos que los participantes del grupo 2.

También se encontraron diferencias, pero sólo en el grupo de los hombres, en la *apariencia física*, $F(2, 64) = 3.39, p = .040, \eta^2_p = .096$, de forma que los hombres del grupo experimental 2 manifestaron una mayor satisfacción con su apariencia física ($M_{estimada} = 4.82$) que los del grupo experimental 1 ($M_{estimada} = 4.63$) y los del grupo control ($M_{estimada} = 4.47$). Las comparaciones múltiples revelaron diferencias significativas entre el grupo experimental 2 y el grupo control ($p = .035$). Este resultado supone que cuando la presentación subliminal de categorías de género da lugar a la inhibición de la activación automática de los estereotipos de género, en los hombres se produce un aumento en la satisfacción con su apariencia física en comparación a cuando no se realiza la tarea de priming y de forma similar a cuando estos se activan.

Además, en la variable *apoyo a la dominancia grupal* se encontraron diferencias marginalmente significativas en el grupo de hombres $F(2, 64) = 2.84, p = .066, \eta^2_p = .081$, de forma que los hombres del grupo experimental 1 tendieron a expresar un mayor apoyo a la dominancia basada en los grupos ($M_{estimada} = 3.78$) que los del grupo experimental 2 ($M_{estimada} = 3.47$) y los del grupo control ($M_{estimada} = 3.28$). Las comparaciones múltiples revelaron que se encontraban diferencias marginalmente significativas entre el grupo experimental 1 y el grupo control ($p = .062$). En las mujeres también se encontraron diferencias marginales en esta variable, $F(2, 65) = 2.54, p = .086, \eta^2_p = .073$, de manera que las mujeres del grupo experimental 1 tendieron a mostrar un mayor apoyo a la dominancia basada en los grupos ($M_{estimada} = 3.11$) que las mujeres del grupo experimental 2 ($M_{estimada} = 2.87$) y las del grupo control ($M_{estimada} = 2.63$). Las comparaciones múltiples nuevamente revelaron que existían diferencias marginalmente significativas entre el grupo experimental 1 y el grupo control ($p = .089$). De esta forma, cuando se activan los estereotipos de género de manera automática, en ambos grupos de género se observa esta tendencia.

Otras diferencias marginales fueron obtenidas en las variables *identidad*, sólo en el grupo de hombres, $F(2, 64) = 2.49, p = .091, \eta^2_p = .072$, indicando que aquellos del grupo experimental 2 mostraban una tendencia a otorgar mayor importancia a la pertenencia a su grupo de género para su auto-concepto ($M_{estimada} = 3.86$) en mayor medida que los del grupo experimental 1 ($M_{estimada} = 3.76$) y del grupo control ($M_{estimada} = 3.36$). De igual forma, en la variable *igualitarismo* en el grupo de las mujeres, $F(2, 65) = 2.70, p = .075, \eta^2_p = .077$, se observó que aquellas del grupo control mostraron una mayor tendencia a ser más igualitarias ($M_{estimada} = 5.80$) que las del grupo experimental 1 ($M_{estimada} = 5.47$) y experimental 2 ($M_{estimada} = 5.45$).

Análisis de la tarea de discriminación

Para analizar las respuestas en la tarea de discriminación, la cual se basaba en la asignación de un nombre propio a las profesiones señaladas en la Tabla 4, en primer lugar se comprobó si los participantes de alguna de las condiciones experimentales habían utilizado

en mayor medida algún criterio para responder a la tarea, no encontrándose diferencias tras comparar a todos los grupos entre sí ($p > .244$). En segundo lugar, se comprobó si la respuesta general de los participantes fue o no diferente para cada tipo de profesiones. Con este objetivo, se realizó una *prueba T para muestras relacionadas*, que reveló diferencias significativas en la respuesta dada a cada tipo de profesiones. Concretamente, se encontraron diferencias significativas al comparar las respuestas entre las profesiones tradicionalmente consideradas femeninas⁶ y masculinas, $t(136) = 22.93$, $p < .001$, observándose que los participantes asignaron más nombres femeninos a las profesiones femeninas ($M = 1.77$) y más nombres masculinos a las profesiones masculinas ($M = 1.11$). También se encontraron diferencias significativas al comparar las respuestas entre las profesiones femeninas y las profesiones neutras, $t(136) = 8.51$, $p < .001$, observándose que los participantes indicaron más nombres femeninos para las profesiones femeninas ($M = 1.77$) que para las profesiones neutras ($M = 1.50$). Finalmente, la comparación entre las profesiones masculinas y neutras también reveló diferencias, $t(136) = -15.16$, $p < .001$, reflejando que los participantes indicaron más nombres masculinos para las profesiones masculinas ($M = 1.11$) que para las neutras ($M = 1.50$). Estos mismos análisis se repitieron para comprobar las respuestas dadas en cada condición experimental (grupo control, experimental, experimental 1 y 2), obteniéndose el mismo patrón de resultados ($p < .001$).

En tercer lugar, se comprobó si la respuesta dada a cada tipo de profesión fue o no completamente estereotípica. Para ello, se realizó una *prueba T para una muestra* en cada tipo de profesiones considerando las distintas condiciones experimentales. Teniendo en cuenta que se asignaba un 1 si el nombre indicado era masculino y un 2 si el nombre indicado era femenino, como valor de prueba se introdujo el valor 1 en las profesiones masculinas y el valor 2 en las profesiones femeninas. Los resultados reflejaron que las respuestas dadas a las profesiones masculinas eran distintas a las esperadas, es decir, que los participantes no respondieron de manera completamente estereotípica a este tipo de profesiones tanto en el grupo control, $t(67) = 5.74$, $p < .001$, ($M = 1.14$), como en el grupo experimental $t(68) = 5.01$, $p < .001$, ($M = 1.08$), en el grupo experimental 1, $t(32) = 3.22$, p

⁶De aquí en adelante, con el objetivo de simplificar la explicación, nos referiremos a las profesiones tradicionalmente consideradas femeninas o masculinas como *profesiones femeninas* o *profesiones masculinas*, respectivamente, sin olvidar con ello que son producto de una construcción social.

= .003, ($M = 1.08$) y en el grupo experimental 2, $t(35) = 3.92$, $p < .001$, ($M = 1.08$). Con respecto a las profesiones femeninas, los resultados fueron similares, encontrándose que las respuestas dadas a este tipo de profesiones eran distintas de las esperadas tanto en el grupo control, $t(67) = -8.46$, $p < .001$, ($M = 1.76$), como en el grupo experimental $t(68) = -7.39$, $p < .001$, ($M = 1.78$), así como en el grupo experimental 1, $t(32) = -4.86$, $p < .001$, ($M = 1.79$) y el grupo experimental 2, $t(35) = -5.52$, $p < .001$, ($M = 1.77$). Sin embargo, las respuestas que se dieron a las profesiones neutras, para las que el valor esperado era 1.5, no difirieron de las esperadas, $ts < 0.76$, $ps > .452$. Es decir, a este tipo de profesiones se asignaron una cantidad similar de nombres femeninos y masculinos.

Puesto que según nuestra hipótesis esperábamos que la presentación subliminal de las categorías de género y el género de los participantes pudieran influir sobre las respuestas dadas a los distintos tipos de profesiones, en primer lugar se calcularon las correlaciones entre las respuestas dadas a las distintas profesiones y estas variables. Con respecto a los grupos control y experimentales, en el grupo experimental completo se observó que la respuesta a las profesiones masculinas se relacionaba negativamente con las profesiones femeninas ($r = -.548$, $p < .001$) y positivamente con las profesiones neutras ($r = .300$, $p = .012$). En los grupos experimentales 1 y 2 se encontró también esta relación negativa entre las profesiones masculinas y femeninas ($r = -.610$, $p < .001$ y $r = -.486$, $p = .003$, respectivamente) y una relación positiva marginalmente significativa con las profesiones neutras ($r = .299$, $p = .091$ y $r = .300$, $p = .075$, respectivamente). En el grupo control, sin embargo, no se encontró ninguna relación entre las respuestas a los distintos tipos de profesiones ($p > .05$). De esta manera, en el grupo experimental en su conjunto y dividido según los efectos del priming, la asignación de nombres masculinos en las profesiones masculinas se asoció con asignar más nombres femeninos a las profesiones femeninas. Además, esta asignación de nombres masculinos a las profesiones masculinas se relacionó con usar más este tipo de nombres para las profesiones neutras al considerar al grupo experimental en su conjunto, y cuando se tuvieron en cuenta los efectos del priming se observó una tendencia en la asociación de este patrón de respuestas. Dado que no se encontró ninguna relación en el grupo control, sería esperable que la realización de la tarea

de priming surtiera algún efecto a la hora de asignar los nombres a los distintos tipos de profesiones.

Con respecto a la relación de las respuestas según los grupos de género, se observó tanto en los hombres como en las mujeres que existía una relación negativa entre la asignación de nombres masculinos a las profesiones masculinas y femeninas ($r = -.265$, $p = .029$ y $r = -.474$, $p < .001$, respectivamente). En el grupo de los hombres también se halló una diferencia marginalmente significativa entre la asignación de nombres masculinos a las profesiones masculinas y neutras ($r = .226$, $p = .064$).

Posteriormente, se comprobó si la exposición subliminal a las categorías de género influyó sobre los nombres asignados a cada tipo de profesión. Para ello, en primer lugar, se llevó a cabo una *prueba T para muestras independientes*, incluyendo como variable de agrupación a la variable *grupo*, la cual distingue entre grupo control y grupo experimental. La prueba de Levene para la igualdad de varianzas indicó que en las profesiones masculinas las varianzas eran distintas, $F(1, 135) = 14.84$, $p < .001$. Sin asumir varianzas iguales para este tipo de profesiones, los resultados reflejaron diferencias marginalmente significativas, $t(117.52) = -1.97$, $p = .051$, de forma que los participantes del grupo experimental tendieron a responder de forma más estereotípica a las profesiones masculinas indicando más nombres masculinos ($M = 1.08$) que los participantes del grupo control ($M = 1.14$). Sin embargo, no se encontraron diferencias en las respuestas a las profesiones femeninas ni neutras. En su conjunto, este resultado parece indicar que la exposición subliminal a las categorías de género da lugar a una tendencia a responder de forma más estereotípica para las profesiones típicamente realizadas por hombres, pero esta exposición subliminal no influye sobre las respuestas dadas a las profesiones femeninas ni neutras.

A continuación, se repitió el análisis pero introduciendo como variable de agrupación a los *efectos del priming*, definiendo como grupos, en primer lugar, a los grupos experimentales 1 y 2, en segundo lugar, a los grupos experimental 1 y control, y en tercer lugar a los grupos experimental 2 y control. Los resultados indicaron sólo una diferencia marginalmente significativa entre el grupo experimental 2 y el grupo control en las

profesiones masculinas, $t(100.39) = -1.95$, $p = .054$, variable en la cual las varianzas mostraron ser diferentes, $F(1, 102) = 13.04$, $p < .001$. Concretamente, los participantes del grupo experimental 2 tendieron a ser más estereotípicos en las respuestas dadas a las profesiones masculinas ($M = 1.08$) que los participantes del grupo control ($M = 1.14$).

Posteriormente, se comprobaron las diferencias según el género de los participantes en las respuestas a la tarea de discriminación. Para ello, se realizó una *prueba T para muestras independientes*, incluyendo como variable de agrupación al género. Los resultados indicaron que existían diferencias significativas en las profesiones masculinas y neutras. Con respecto a las profesiones masculinas, donde las varianzas mostraron no ser iguales, $F(1, 135) = 3.93$, $p = .049$, se evidenciaron diferencias en las respuestas entre los grupos de género, $t(134.94) = -2.13$, $p = .035$, de forma que los hombres utilizaron más nombres masculinos para responder a las profesiones masculinas ($M = 1.08$) que las mujeres ($M = 1.14$). Con respecto a las profesiones neutras, $t(135) = -7.15$, $p < .001$, se observó que los hombres también asignaron más nombres masculinos ($M = 1.35$), mientras que las mujeres asignaron más nombres femeninos a este tipo de profesiones ($M = 1.65$). Sin embargo, no se encontraron diferencias en el uso de nombres asignados a las profesiones femeninas, $t(135) = -1.41$, $p = .160$, ($M_{\text{hombres}} = 1.74$, $M_{\text{mujeres}} = 1.80$).

Correlaciones entre medidas explícitas e implícitas

Aunque este estudio no tiene por objeto conocer la relación entre las medidas explícitas e implícitas, a modo exploratorio se comprobó si existía alguna relación entre estas medidas. Como medidas explícitas de las actitudes, se consideró la SDO y las subescalas que la componen, así como la ideología de género. Como medida implícita se utilizaron tres puntuaciones de la tarea de priming: la media de los ensayos incongruentes menos los congruentes totales, la media de estos ensayos cuando el prime era la categoría “mujer” y la media de estos ensayos cuando el prime era la categoría “hombre”. Los análisis no revelaron ninguna relación significativa al considerar al grupo experimental completo (todas las $rs < .19$, $ps > .121$), ni al tener en cuenta por separado a los grupos experimentales 1 y 2 (todas las $rs < .20$, $ps > .264$). También se analizó la relación entre la

tarea de priming y la tarea de discriminación de género, no hallándose tampoco ninguna relación significativa al considerar al grupo experimental completo (todas las $rs < .15$, $ps > .232$) ni a los subgrupos experimentales (todas las $rs < .29$, $ps > .083$).

4.- DISCUSIÓN

Este estudio tenía como objetivos principales conocer la influencia de la presentación subliminal de las categorías de género sobre la relación que los niveles de SDO mantienen diferencialmente con los grupos de género y sobre el poder predictivo de distintas variables sobre estos niveles en comparación con el género. También se pretendía conocer el efecto de dicha exposición subliminal sobre el resto de medidas empleadas. Entre estas medidas se encontraban la auto-asignación de estereotipos, la identidad y la ideología de género, que se relacionan con la discriminación de género, así como el estatus social percibido, el individualismo e igualitarismo, asociadas con las jerarquías grupales. Además, se pretendía conocer el efecto de esta presentación subliminal sobre una tarea de discriminación de género, e identificar las diferencias entre los grupos de género en las distintas variables analizadas.

Para alcanzar estos objetivos, nos planteamos como primera hipótesis que la tarea de priming subliminal daría lugar al efecto de congruencia. Los resultados de esta tarea nos revelaron en un primer momento que no se había obtenido el efecto esperado y constatado en numerosas investigaciones. Un análisis más detallado de los resultados de cada participante, siguiendo el procedimiento empleado por Degner y Wentura (2010) y adaptándolo a nuestro estudio, desveló que en un grupo de participantes sí se había producido el efecto de congruencia del priming, mientras que en otro grupo se había producido un efecto inverso. Concretamente, los participantes en que se había producido el efecto de congruencia respondieron con mayor rapidez cuando el prime (categoría) y el target (estereotipo) pertenecían al mismo grupo de género (ej., mujer-dulzura, hombre-fuerza) que cuando ambos estímulos pertenecían a géneros distintos. Por su parte, los participantes en que se había producido el efecto inverso respondieron más rápido cuando

el prime y el target pertenecían a géneros distintos (ej., mujer-fuerza, hombre-dulzura) que cuando ambos estímulos pertenecían al mismo género.

De esta manera, el efecto de congruencia implica una respuesta más rápida a los ensayos congruentes que a los incongruentes mientras que el efecto inverso supone responder con mayor rapidez a los ensayos incongruentes que a los congruentes. Por este motivo, cuando no se tuvo en cuenta la distinción de ambos grupos, y dado que el número de participantes era similar en ambos, las latencias de respuesta de toda la muestra no mostraron diferencias significativas al comparar los distintos tipos de ensayos. Por lo tanto, el hecho de aplicar la estrategia indicada para analizar los datos con más detalle, permitió enriquecer los resultados de este estudio, e implicó realizar los análisis pertinentes teniendo en cuenta tanto al grupo experimental en su conjunto como según el efecto provocado por la tarea de priming.

Según la evidencia empírica, el efecto de congruencia en la tarea de priming utilizada implica la activación automática de estructuras de conocimiento (ej., Bargh y Morsella, 2009; Devine, 1989; Dovidio et al., 1997; Higgins et al., 1997; Lepore y Brown, 1997; Montes-Berges, 2002, 2009), en este caso de los estereotipos de género. La explicación de este efecto suele realizarse a partir de los modelos de propagación de la activación, y en concreto de los modelos de Anderson (1983, 1993) por tratarse de un procedimiento de priming subliminal con un SOA muy breve (83.5 ms). Según estos modelos, la presentación de una categoría de género (prime) activa en la memoria su nodo correspondiente, y esta activación se propaga a otros nodos relacionados con la categoría. Esta propagación facilita la respuesta al estereotipo de género congruente (target) debido a que la presentación previa del prime ya lo ha activado.

La constatación de un efecto inverso de la tarea de priming también ha sido puesta de manifiesto en algunos estudios (ej., Abreu et al., 2003; Degner y Wentura, 2009, 2010; Glaser y Banaji, 1999; Laran et al., en prensa). La propuesta explicativa que se realiza de este efecto es que para evitar la influencia sesgada del prime se aplica una estrategia de corrección inconsciente (Abreu et al., 2003; Glaser y Banaji, 1999). El reciente estudio de

Laran y colaboradores (en prensa), sugiere, además, que dicha corrección podría derivarse de la activación inconsciente de una meta. Esta explicación mantiene una estrecha conexión con la propuesta de Moskowitz y colaboradores (ej., Moskowitz et al., 1999; Moskowitz e Ignarri, 2009). Siguiendo el planteamiento de estos autores, el efecto inverso del priming podría estar manifestando la inhibición de la activación automática de los estereotipos de género tras la presentación de las categorías, lo cual podría deberse a la activación automática de una meta igualitaria. De esta forma, en los participantes en que se produjo un efecto inverso del priming la asociación dominante ante la presentación de las categorías de género sería una meta igualitaria y no los estereotipos, razón por la cual esta meta podría haberse activado automáticamente ante la presentación de dichas categorías, inhibiendo el recuerdo y uso de los estereotipos que son incompatibles con ella.

Moskowitz et al. (1999) y Moskowitz e Ignarri (2009) también proponen que estas metas igualitarias pueden ser crónicas si las metas para ser personas poco prejuiciosas se han elaborado con un fuerte compromiso, o temporales, debidas a la influencia de variables contextuales y motivacionales. En este estudio, no se ha evaluado la existencia de metas igualitarias crónicas ni se ha realizado ninguna manipulación con la intención explícita de activar metas igualitarias temporales, lo cual supone una limitación del mismo así como una sugerencia para tener en cuenta este tipo de evaluaciones y/o manipulaciones en estudios futuros. No obstante, consideramos que si algunas personas albergaran metas igualitarias crónicas sería esperable encontrar diferencias significativas en variables como la dominancia social o el igualitarismo (si el contenido de esta meta se refiriera a los grupos en general o a los más relevantes para los individuos), o en la ideología de género (si el contenido de esta meta se refiriera específicamente a las relaciones entre mujeres y hombres). Dado que no se encontraron tales diferencias durante la fase pretest, suponemos en un principio que ningún grupo de personas mantenía metas igualitarias crónicas, aunque no se emplearon medidas para descartar totalmente esta posibilidad. Sin embargo, sí cabría la posibilidad de que los participantes del grupo experimental 2 hubieran elaborado una meta igualitaria temporal. Así, debido a que se realizó un estudio pretest-postest, y aunque los participantes del grupo experimental realizaron en primer lugar la tarea de priming y posteriormente completaron las medidas explícitas, la experiencia de la fase pretest podría

haber inducido que en la fase posttest se activara una meta igualitaria temporal. De esta manera, el hecho de haber contestado una semana antes a las medidas explícitas en las que se preguntaba por aspectos relacionados con la discriminación de género y la discriminación en general, podría favorecer que los participantes en la fase posttest estuvieran predispuestos a no mostrarse prejuiciosos de forma que sus respuestas se podrían haber sesgado. En este sentido, se encuentran ciertas limitaciones de este estudio y se proponen distintas estrategias que se podrían aplicar en investigaciones futuras para superar dichas limitaciones. Así, el intervalo temporal entre ambas fases del estudio podría favorecer esta predisposición a responder de manera sesgada, por lo que en investigaciones futuras se podría ampliar el periodo de tiempo transcurrido entre la fase pretest y la posttest, de manera que el recuerdo del contenido de la primera fase se viera disminuido, dificultando así la elaboración de una meta temporal. El uso de una medida de deseabilidad social también podría ayudar a identificar los sesgos en las respuestas de los participantes.

La aparición de los efectos de congruencia e inverso contribuye a identificar los sistemas internos que son activados automáticamente tras la presentación subliminal de las categorías de género. Según Moskowitz e Ignarri (2009), las metas para ser personas igualitarias no corrigen la activación de los estereotipos, sino que provocan operaciones implícitas que previenen su activación. Además, estos autores consideran que la activación de los estereotipos es una función cognitiva implícita que se realiza en servicio de una meta, concretamente, la meta de aplicar los estereotipos al target. De esta forma, ambas consecuencias de la presentación subliminal de las categorías de género (activación automática de los estereotipos de género e inhibición de esa activación derivada de la activación de una meta igualitaria) implicaría la actuación de un sistema relacionado con las metas. Siguiendo la propuesta de Bargh y Morsella (2009) sobre los sistemas de orientación conductual inconsciente, los efectos automáticos generados por los estímulos externos conllevan, en primer lugar, la activación automática del sistema sobre el que median dichos estímulos, y en segundo lugar, el efecto automático que dicho sistema, una vez activado, ejerce sobre la conducta. Apoyándose en la amplia evidencia empírica, Bargh y Morsella (2009) proponen que los sistemas internos de procesamiento de la información que podrían activarse serían el perceptivo, el evaluativo, el motivacional y el emocional. El

estudio de los efectos del priming sobre el sistema motivacional se realiza a partir de la activación automática de las metas.

De esta forma, el sistema propuesto por Bargh y Morsella (2009) apoya la propuesta de Moskowitz e Ignarri (2009) en cuanto a que tanto la activación automática de estereotipos como de metas igualitarias obedecen a la activación implícita de una meta. Por lo tanto, se puede asumir que ambos efectos de la presentación subliminal de las categorías de género activaron automáticamente al sistema motivacional interno de procesamiento de la información. No obstante, el efecto del priming sobre el sistema perceptivo se analiza, entre otros aspectos, a partir de la evidencia empírica que pone de manifiesto cómo la información social (ej., estereotipos) se activa automáticamente (ej., Bargh et al., 1996; Devine, 1989). De esta manera, el efecto de congruencia prime-target observado en los participantes del grupo experimental 1 podría explicarse por la activación automática del sistema perceptivo interno de procesamiento de la información.

Estos resultados permiten esbozar respuestas a una de las preguntas de segunda generación planteadas por Bargh (2006) sobre los efectos del priming. El autor se cuestiona cómo un mismo prime puede tener efectos cualitativamente diferentes. En nuestro estudio se observa que los prime utilizados (categorías de género) dan lugar al efecto de congruencia para un grupo de participantes y al efecto inverso para otro grupo. Según las propuestas anteriores, una explicación posible sería que estos primes activan contenidos diferentes dentro del sistema motivacional, o bien que los mismos primes activan sistemas internos diferentes (perceptivo vs. motivacional). Así, la categoría “hombre” y “mujer” activaría en unas personas el contenido estereotípico (derivado o no de una meta) dando lugar a una respuesta estereotípica en la tarea de priming, mientras que para otras personas activaría una meta para ser igualitarias, dando lugar a una respuesta contra-estereotípica. En este sentido, es destacable que la meta igualitaria podría haber provocado la no aparición de ningún efecto (tiempos de reacción iguales para responder a los ensayos congruentes e incongruentes), pero en su lugar provocó la aparición de un efecto inverso.

Los resultados obtenidos en la tarea de priming no apoyan el modelo de disociación de Devine (1989), el cual distingue entre la activación automática de los estereotipos y la posibilidad de controlar su aplicación en función del nivel de prejuicio. En este estudio no todos los participantes respondieron según el conocimiento del estereotipo cultural basado en el género, sino que en un grupo de participantes, como se ha indicado, se produjo la inhibición de la activación de estos estereotipos, y a pesar de que no existieran diferencias previas en ninguna de las variables analizadas. Sin embargo, sería interesante en estudios posteriores evaluar la motivación interna y externa para evitar el prejuicio (Plant y Devine, 1998), con la intención de explorar si alguna diferencia en estas variables podría favorecer la inhibición de la activación automática de los estereotipos facilitando la elaboración de metas que se activaran implícitamente.

Estos resultados también podrían implicar la existencia de representaciones mentales diferentes en los individuos de cada grupo experimental (Lepore y Brown, 1997) o diferencias en la construcción de asociaciones automáticas de los estereotipos (Bargh, 1999), lo cual reflejaría que la presentación subliminal de las categorías de género dio lugar a la activación de los atributos asociados con más fuerza y a la inhibición de los más débiles en los participantes de cada grupo (Lepore y Brown, 1997). No obstante, en los resultados de este estudio no se han observado diferencias en los niveles de prejuicio ni de otras variables que, como en estudios previos (ej., Lepore y Brown, 1997), pudieran explicar estas diferencias en las representaciones mentales de los participantes.

La diferencia en los efectos que la tarea de priming ha originado también podría explicarse a partir de algunos de los moderadores propuestos de la activación de los estereotipos. Concretamente, Blair (2002) propone que el foco de atención de la persona que percibe puede limitar esta activación automática en función de la carga cognitiva y de la atención que recibe la categoría social. De esta manera, cabe la posibilidad de que para los participantes en que se produjo un efecto inverso la tarea de priming supusiera un mayor esfuerzo cognitivo que para los participantes en quienes se activaron los estereotipos de género. Este estudio se realizó durante el periodo de exámenes del primer cuatrimestre, y dado que todos los participantes eran estudiantes universitarios, la realización de exámenes

o la mayor intensidad de estudio en esos periodos podrían influir sobre el esfuerzo que esta tarea pudo suponer para algunos participantes. No obstante, sería esperable que esta variable diera lugar a que la tarea de priming no produjera ningún efecto, pero no a que facilitara una respuesta contra-estereotípica de la asociación prime-target. Este factor podría ser tenido en cuenta en investigaciones futuras utilizando alguna medida que permita evaluar el nivel de sobrecarga cognitiva previa de los participantes, y también se podría inducir algún esfuerzo cognitivo adicional (ej., Gilbert y Hixon, 1999) para conocer si éste puede ocasionar un efecto inverso en la tarea de priming.

En relación a este moderador, Kunda y Spencer (2003) proponen que la atención que recibe una categoría puede influir en la activación de los estereotipos en función de aspectos como la exposición inicial y la carga cognitiva. En este sentido, la categorización social basada en el género de la experimentadora también podría haber ejercido alguna influencia en la respuesta de los participantes, así como la relación previa (alumnado-no alumnado) con la misma. De esta forma, su categorización como mujer (foco de atención en el género) podría facilitar el efecto de congruencia del priming en el caso de que la tarea no implicara una carga cognitiva que eliminara dicho efecto, de manera similar a los resultados del estudio de Gilbert y Hixon (1999). Además, es importante señalar que si esta categorización la realizaron las personas con las que la experimentadora no había mantenido una interacción previa (no alumnado), su relación con ella como un ser social también podría activar automáticamente los estereotipos (Bargh, 1999), mientras que en las personas con las que sí había mantenido una interacción previa (alumnado) sería más probable la inhibición de la activación de los estereotipos por su relación con ella como un ser no social (Bargh, 1999). Además, la categorización a partir de otra dimensión (ej., profesora) también podría inhibir la activación de los estereotipos de género dado que implicaría la identificación de un miembro del exogrupo (profesorado vs. alumnado) a partir de otra categoría diferente al género y supondría la activación de estereotipos asociados a este grupo social. La percepción de otras personas también se ha analizado desde una perspectiva interpersonal (Smeesters et al., 2009), observándose que un “foco en los demás” alto puede mediar el efecto del prime sobre la percepción y la conducta. Sin embargo, la influencia de este moderador, considerándolo intra o interpersonal, podría

explicar el efecto de congruencia y la no aparición de efecto de la tarea de priming, pero difícilmente explica que la no activación de los estereotipos de género diera lugar a una respuesta contra-estereotípica. De hecho, a partir de la titulación indicada en el cuestionario sociodemográfico, se realizó un análisis para explorar esta posible explicación comprobándose que existía el mismo número de personas en cada grupo experimental con las que la experimentadora había interactuado previamente.

En resumen, según los resultados de este estudio y el apoyo empírico y teórico, se asume que en los participantes en quienes se evidenció el efecto de congruencia en la tarea de priming (grupo experimental 1) se produjo la activación automática de los estereotipos de género, mientras que en los participantes en quienes se obtuvo un efecto inverso (grupo experimental 2) se produjo la inhibición de dicha activación y la activación automática de una meta igualitaria. Estas asunciones serán tenidas en cuenta para interpretar el resto de resultados. Los resultados serán expuestos según los efectos de la presentación subliminal de las categorías de género sobre 1) la relación entre la SDO y el género, así como sobre la capacidad de las variables analizadas para predecir los niveles de SDO, 2) las puntuaciones en la fase posttest en todas las variables, y 3) la tarea de discriminación de género. A este respecto, es importante recordar que no se encontraron diferencias significativas en las puntuaciones pretest entre ninguno de los grupos (control, experimental, experimental 1 y experimental 2), por lo que las diferencias obtenidas en la fase posttest podrían explicarse sólo a partir de los efectos de la tarea de priming.

Efecto de la presentación subliminal de las categorías de género sobre la relación entre la SDO y el género

La segunda hipótesis planteada, referida a la diferencia en los niveles de SDO entre los grupos de género, se vio apoyada por los resultados obtenidos en ambas fases del estudio y en los grupos control y experimental, encontrándose que los hombres mostraron niveles significativamente mayores de SDO que las mujeres. Sin embargo, al tener en cuenta los efectos de la tarea de priming, los resultados de la fase posttest revelaron que la hipótesis de la invarianza se seguía cumpliendo en el grupo experimental completo y en el grupo

experimental 1, pero no en el grupo experimental 2. En relación al grupo experimental, estos resultados implican que los hombres siguieron mostrando un mayor deseo por la desigualdad y la existencia de relaciones jerárquicas que las mujeres tras haber sido expuestos subliminalmente ambos a las categorías de género. No obstante, al tener en cuenta el efecto de dicha exposición, esta diferencia se encontraba sólo cuando se había producido la activación automática de los estereotipos de género (grupo experimental 1), pero no cuando dicha activación se había inhibido, activándose en su lugar una meta igualitaria (grupo experimental 2). Por lo tanto, estos resultados indican que la inhibición de la activación de los estereotipos de género y la activación de la meta igualitaria hace que desaparezcan las diferencias de género en los niveles de SDO.

En definitiva, estos resultados indican que bajo las condiciones del grupo experimental 2 no se mantiene la relación entre el género y los niveles de SDO, mostrando que los factores contextuales pueden influir en esta relación, tal y como ocurre en las categorías arbitrarias (ej., Levin, 1996). Sin embargo, en este grupo, aunque las diferencias no eran significativas, la media de SDO de los hombres era mayor que la media de SDO de las mujeres. Es decir, estas diferencias no se eliminaron completamente y no se invirtieron, por lo que se cumple este requisito de la hipótesis de la invarianza (Pratto et al., 2006). Hasta la fecha, no se conocen estudios previos que hayan evidenciado la influencia de la presentación subliminal de las categorías de género sobre la relación entre el género y la SDO. En este sentido, esta investigación supone una contribución novedosa en este ámbito, abriendo una nueva línea de estudio sobre la influencia que los factores contextuales subliminales pueden tener en esta diferencia de género en los niveles de SDO.

En relación a la tercera hipótesis, referida a la capacidad predictiva de las variables sobre la SDO, los resultados indicaron que se producían algunas diferencias durante la fase posttest al comparar a los grupos control y experimental. En relación al poder predictivo de la variable género (hipótesis 3.1), en contra de lo esperado, se observó que en el grupo experimental el género predijo en menor medida la SDO en la fase posttest (6.9%) que en el grupo control (9.6%). Además, el porcentaje de varianza que esta variable conseguía explicar en el grupo experimental era mayor durante la fase pretest (13%) que durante la

fase posttest. De esta forma, se observa que la presentación subliminal de las categorías de género reduce la capacidad predictiva del género sobre la SDO. Al tener en cuenta los efectos de la tarea de priming, se observó que la capacidad predictiva del género en el grupo experimental 1 también fue menor en la fase posttest (10.2%) que en la pretest (13.5%), y que en el grupo experimental 2 el género no fue un predictor significativo durante la fase posttest, tal y como cabría esperar tras los resultados obtenidos sobre el incumplimiento de la hipótesis de la invarianza en este grupo.

Con respecto a los estereotipos de género (hipótesis 3.2), en el grupo experimental se observó que el mejor modelo para predecir la SDO incluía a los estereotipos masculinos tanto positivos como negativos, mientras que en la fase pretest este modelo incluía también a los estereotipos femeninos positivos y al género. Estos resultados permiten apoyar parcialmente la hipótesis 3.2, aunque no se encontró que los estereotipos femeninos negativos pudieran predecir la SDO. En el grupo control, la única variable que resultó relevante en las dos fases fue el género. Por lo tanto, en ambos grupos el género fue un predictor significativo en la fase pretest, pero sólo en el grupo control mantuvo su capacidad predictiva durante la fase posttest. Este resultado sugiere que la presentación subliminal de las categorías de género dio lugar a que el género y los estereotipos femeninos positivos perdieran su capacidad predictiva.

Cuando se tuvieron en cuenta los distintos efectos de la presentación subliminal de las categorías de género, se observó que en el grupo experimental 1 el género perdió su capacidad predictiva en la fase posttest, manteniéndose los estereotipos masculinos negativos como la única variable que podía explicar parcialmente los niveles de SDO. En el grupo experimental 2, el género no fue un predictor significativo en ningún modelo de ninguna de las fases, mientras que el mejor modelo de la fase posttest incluyó a los estereotipos masculinos positivos y femeninos positivos, perdiendo su capacidad predictiva de la fase pretest los estereotipos masculinos negativos. Estos resultados sugieren, por una parte, que cuando se activan automáticamente los estereotipos de género, los estereotipos masculinos negativos (*poco emocionales, promiscuos, autoritarios, pasivos, inexpresivos*) son los únicos que permiten predecir parcialmente los niveles de SDO, mientras que

cuando se activa automáticamente una meta igualitaria, son los estereotipos positivos, masculinos (*fuertes emocionalmente, con alta habilidad en matemáticas, atléticos, arriesgados, graciosos*) y femeninos (*con alta habilidad verbal, piensan que las relaciones humanas son importantes, con buen gusto, maduras, afectuosas*), los que permiten predecir parcialmente esta variable. Por otra parte, deteniéndonos en los resultados de la fase pretest, se observa que en el grupo experimental 2 diferentes tipos de estereotipos de género, pero no el género como variable, podían explicar los niveles de SDO, lo cual resalta la importancia de tales estereotipos sobre el género en este grupo.

En resumen, nuestra hipótesis 3.2 se ve apoyada parcialmente, evidenciándose que cuando los participantes no realizaron la tarea de priming, la única variable que podía predecir los niveles de SDO fue el género, lo cual apoya las predicciones de la hipótesis de la invarianza. Cuando los participantes fueron expuestos subliminalmente a las categorías de género, las variables que pudieron predecir la SDO fueron los estereotipos masculinos negativos y masculinos positivos, pero no el género. Por lo tanto, dicha exposición subliminal da lugar a que el género pierda su capacidad predictiva, adquiriendo importancia los estereotipos masculinos (hipótesis 3.5). Además, cuando esta exposición da lugar a la activación automática de los estereotipos de género, sólo los estereotipos masculinos negativos consiguen predecir parte de los niveles de SDO, mientras que cuando esta exposición da lugar a la activación automática de una meta igualitaria (o al menos a la inhibición de la activación automática de los estereotipos de género), son los estereotipos masculinos positivos y femeninos positivos los que poseen capacidad predictiva. Los resultados de los grupos experimentales no apoyan las predicciones de la hipótesis de la invarianza, al encontrarse diferentes tipos de estereotipos de género como variables más relevantes que el género para explicar los niveles de SDO. En un estudio previo se había señalado la importancia de algunos estereotipos de género para explicar los niveles de SDO en mayor medida que el género, concretamente de los estereotipos masculinos positivos, masculinos negativos y femeninos negativos (Castillo-Mayén y Montes-Berges, 2009b), lo cual refuerza los resultados obtenidos.

Con respecto a nuestra hipótesis sobre la capacidad predictiva de la identidad de género multifactorial (hipótesis 3.3), de las facetas propuestas, sólo la variable características de personalidad masculinas fue un predictor significativo. Así, los resultados mostraron que en el grupo experimental el mejor modelo predictivo de la SDO en la fase posttest incluía a los intereses congruentes y a la valoración global del físico, mientras que en la fase pretest el mejor modelo incluía a las características de personalidad femeninas y al género. En el grupo control, la única variable que permitía explicar parte de las puntuaciones de SDO fueron las características de personalidad masculinas en la fase posttest, mientras que en la pretest también se incluía el género. Aunque ambos grupos partían de modelos predictivos no idénticos en la fase pretest, estos resultados indican, por un lado, que algunas variables relacionadas con la identidad de género son más relevantes que el género para explicar los niveles de SDO. Este resultado subraya la importancia de los aspectos relacionados con la socialización de género para predecir el deseo por las relaciones jerárquicas y la desigualdad social. Por otro lado, teniendo sólo en cuenta al grupo experimental, se observa un cambio en las facetas de la identidad de género que contribuyen a explicar la SDO tras la presentación subliminal de las categorías de género (hipótesis 3.5).

Cuando se tuvieron en cuenta los efectos de esta presentación subliminal, se observó que en el grupo experimental 1 el mejor modelo predictivo incluía de nuevo a la valoración global del físico y a los intereses congruentes, mientras que en el grupo experimental 2 ninguna variable del modelo resultó ser significativa. Por lo tanto, teniendo en cuenta los resultados de la fase pretest en estos grupos, se observa que la activación de los estereotipos de género dio lugar a que las características de personalidad femeninas y la identidad de género global perdieran su poder predictivo, y que los intereses congruentes contribuyeran a explicar la SDO. Por su parte, la activación de una meta igualitaria dio lugar a que las características de personalidad femeninas y el género perdieran su capacidad predictiva observada en la fase pretest (hipótesis 3.5).

Estos resultados refuerzan la idea del papel mediador de las características de personalidad (como medida para evaluar la identidad de género) en la relación entre el género y la SDO indicada en estudios previos. Por ejemplo, utilizando el BSRI se observó que las

características de personalidad masculina mediaban parcialmente la relación entre el género y el factor de *apoyo a la dominancia grupal* (Foels y Pappas, 2004) y que permitían explicar parcialmente las puntuaciones totales de la escala de SDO (Castillo-Mayén y Montes-Berges, 2009a). En esta línea, también se ha señalado que las características de personalidad femeninas median parcialmente la relación entre el género y el factor de *oposición a la igualdad* (Foels y Pappas, 2004), consiguiendo explicar parcialmente las puntuaciones totales de la escala de SDO (Schmitt y Wirth, 2009). Además, en el estudio de Castillo-Mayén y Montes-Berges (2009a), donde también se utilizó una medida multifactorial para evaluar la identidad de género, se señaló la importancia de otras facetas de esta variable, concretamente de la valoración global de los intereses, la autoestima colectiva y su factor identidad, mostrando estas variables un mayor poder predictivo de la SDO que el género. Aunque la capacidad predictiva de estas variables no se ha evidenciado en esta investigación (recordamos que la autoestima colectiva no se tuvo en cuenta en los análisis por su baja fiabilidad), en su conjunto, los resultados refuerzan la idea de que la identidad de género es una variable relevante en el análisis de la relación entre el género y la SDO.

Otros estudios también han analizado el papel de esta variable pero utilizando otras medidas que podrían compararse en parte con la evaluación global de la identidad de género utilizada en esta investigación. Concretamente, el estudio de Wilson y Liu (2003) señaló que una mayor identificación con el género masculino se relacionaba con mayores niveles de SDO en ambos géneros. Dambrun et al. (2004) comprobaron que la identidad de género mediaba el efecto del género sobre la SDO. En nuestro estudio, la identidad de género global sólo mostró ser parte del mejor modelo predictivo del grupo experimental 1 en la fase pretest, donde también adquirieron importancia otras facetas de la identidad de género. Además, en este caso, una identidad de género más congruente con el sexo biológico predecía menores niveles de SDO en los participantes, a diferencia de las conclusiones de Wilson y Liu (2003). Es decir, el sentimiento global de masculinidad en los hombres de este grupo y el sentimiento global de feminidad en las mujeres, unido al efecto de otras variables, se relacionaba con un menor deseo por la desigualdad social y la existencia de jerarquías sociales. De esta forma, la conceptualización de la identidad de

género parece ser un factor crucial para las conclusiones que se puedan obtener de su estudio en relación con la dominancia social.

En cuanto a la capacidad predictiva del estatus social (hipótesis 3.4), los resultados mostraron que tanto en el grupo experimental como en el grupo control, la única variable que podía explicar parcialmente los niveles de SDO durante la fase posttest fue el género. En el grupo experimental, este modelo era el mismo que en la fase pretest, aunque el género conseguía explicar una mayor proporción de varianza total durante esta fase (13%) que durante la segunda (7.6%). Sin embargo, en el grupo control el mejor modelo predictivo de la fase pretest incluía al género, estatus social percibido y estatus derivado del nivel cultural, lo cual apoya la hipótesis 3.4. Con los datos disponibles, y teniendo en cuenta que no existían diferencias significativas en las puntuaciones pretest entre ambos grupos, no resulta posible interpretar la diferencia de modelos predictivos en la fase pretest entre estos grupos. Sin embargo, sí se puede indicar que la presentación subliminal de las categorías de género no conllevó a que ninguna variable relacionada con el estatus social adquiriera mayor capacidad predictiva que el género (hipótesis 3.5).

Los resultados observados en los grupos experimentales 1 y 2 señalan que, tras la activación automática de los estereotipos de género, sólo la variable que medía el estatus social asignado a los hombres permitía predecir parte de los niveles de la SDO, mientras que la activación de una meta igualitaria conllevó a que ninguna variable relacionada con el estatus ni el género pudieran explicar los niveles de esta variable. Puesto que el género sí resultó un predictor significativo en la fase pretest para ambos grupos (junto con el estatus asignado a las mujeres en el grupo experimental 1) se observa que cuando se tienen en cuenta los diferentes efectos de la presentación subliminal de las categorías de género, la variable género deja de ser un predictor significativo de los niveles de SDO (hipótesis 3.5).

Estudios previos han indicado que el estatus social percibido no puede explicar una mayor proporción de varianza de las puntuaciones de la SDO que el género (Castillo-Mayén, 2008). Sin embargo, esta variable, junto con otras (género y estatus derivado del nivel cultural), se encontraba dentro del mejor modelo predictivo del grupo control durante la

fase pretest, por lo que sería interesante en investigaciones futuras profundizar en el papel del estatus social para predecir las puntuaciones de SDO y su potencialidad como variable moderadora de la relación entre el género y la SDO. Así, el estudio de Foels y Reid (2010) muestra que la complejidad cognitiva media la relación entre el género y la SDO. Esta variable se relaciona con el estatus social en general pero no directamente con el género. Concretamente, las personas de menor estatus social se supone que están motivadas para formarse una impresión más precisa de su entorno social, por lo que se espera que los miembros de los grupos de bajo estatus muestren una mayor complejidad cognitiva. Según el estudio de Foels y Reid (2010), una baja complejidad cognitiva predice mayores puntuaciones en SDO, contribuyendo de esta manera a identificar los factores cognitivos que pueden estar involucrados en el mantenimiento de la desigualdad grupal.

En relación con el poder predictivo de la ideología de género (hipótesis 3.4), los resultados apoyan la hipótesis planteada al mostrar que esta variable, pero no el género, tenía capacidad predictiva en la fase posttest en el grupo control y experimental. Además, la proporción de varianza explicada en el grupo control (23.8%) era menor que en el grupo experimental (35.1%). Este resultado sugiere que la presentación subliminal de las categorías de género hace que la ideología de género adquiera una mayor importancia para predecir la SDO (hipótesis 3.5). No obstante, mientras que en el grupo experimental este modelo era el mismo para ambas fases del estudio, en el grupo control el mejor modelo predictivo incluía también al género en la fase pretest, no encontrándose razones por el momento para explicar esta diferencia en ambos modelos.

Si se tienen en cuenta los efectos de la tarea de priming, se observa que tanto tras la activación automática de estereotipos de género como de una meta igualitaria, la ideología de género permite predecir los niveles de SDO, pero no la variable género, coincidiendo con los resultados anteriores. Este modelo era el mismo que el encontrado en la fase pretest en los dos grupos experimentales, explicando una proporción de varianza similar en ambas fases. De esta manera, parece que la ideología de género es un predictor de las puntuaciones de SDO más importante que el género, y que su capacidad predictiva aumenta con la presentación subliminal de categorías de género y la consecuente

activación o inhibición de los estereotipos de género. Estudios previos (Castillo-Mayén, 2008) también habían señalado la capacidad de esta variable para explicar las puntuaciones de SDO en mayor medida que el género. Además, el estudio de Schmitt y Wirth (2009) indicó que el sexismo hostil y benévolo, junto con las características de personalidad femeninas, mediaban la relación entre el género y la SDO. Teniendo en cuenta que la ideología de género es producto de la socialización, y que además es un mito legitimador de las jerarquías grupales, estos resultados resaltan la importancia de considerar otras variables distintas al género para explicar tanto la SDO como la diferencia entre los grupos de género en esta variable.

Nuestra hipótesis sobre la capacidad predictiva del individualismo como mito legitimador de las jerarquías grupales (hipótesis 3.4), también se vio apoyada por los resultados. Concretamente, se observó que en el grupo experimental esta variable y el género conformaban el mejor modelo predictivo de la SDO en la fase posttest, coincidiendo con el modelo de la fase pretest aunque con menor capacidad predictiva (21.7% en la fase pretest frente a 11.8% en la fase posttest). Sin embargo, aunque el modelo de la fase pretest del grupo experimental coincidía con el del grupo control, durante la fase posttest el individualismo dejó de ser un predictor significativo para este grupo. De esta forma, parece que la presentación subliminal de las categorías de género mantiene el poder predictivo del individualismo, y que este mito contribuye conjuntamente con el género para predecir la SDO.

Al considerar los efectos de la exposición subliminal a las categorías de género se observa un único modelo predictivo en el grupo experimental 1 para ambas fases que incluía sólo al género, y un único modelo predictivo en el grupo experimental 2 que incluía sólo al individualismo. Además, la capacidad predictiva de ambos modelos no varió sustancialmente de una fase a otra. La capacidad del individualismo para explicar una mayor proporción de varianza que el género ya había sido señalada en un estudio previo (Castillo-Mayén, 2008), por lo que estos resultados siguen indicando la importancia de tener en cuenta este mito cuando se analiza la relación entre el género y la SDO. Aunque ambos grupos partían de modelos predictivos diferentes en la fase pretest, estos resultados

sugieren que la activación automática de los estereotipos de género no altera la capacidad predictiva del género sobre el individualismo, y que la activación automática de una meta igualitaria tampoco altera la capacidad predictiva del individualismo sobre el género (hipótesis 3.5).

Los resultados obtenidos del igualitarismo como mito debilitador de las jerarquías grupales también apoyaron nuestra hipótesis (hipótesis 3.4), mostrando que el mejor modelo predictivo de la SDO tanto para el grupo experimental como para el grupo control incluía a esta variable y al género en ambas fases del estudio. De esta forma, parece que la exposición subliminal a las categorías de género no influyó sobre las variables incluidas en el modelo, aunque en ambos grupos se observó un aumento en la proporción de varianza explicada durante la fase posttest de casi un 20%, encontrándose para el grupo experimental un porcentaje de varianza explicado ligeramente superior (en torno al 7%). De esta forma, el género y este mito contribuyen conjuntamente para predecir la SDO.

Cuando se tuvo en cuenta el efecto diferencial de la tarea de priming, se observó que sólo el igualitarismo predecía los niveles de SDO en ambos grupos y en ambas fases, perdiendo el género su capacidad predictiva observada en el grupo experimental completo. Este resultado indica que la mejor capacidad predictiva del igualitarismo en comparación con el género no se vio influida negativamente por la activación automática de los estereotipos de género ni de metas igualitarias, sino que por el contrario ésta aumentaba en ambos casos (hipótesis 3.5). Concretamente, en el grupo experimental 2 el igualitarismo explicó un 50.2% de la varianza en la fase pretest y un 64.9% en la posttest, mientras que en el grupo experimental 1 en la fase posttest explica casi un 30% más que en la pretest (43.6% frente a 71.7%). Por lo tanto, este mito se muestra especialmente relevante para predecir los niveles de SDO cuando se produce la activación automática de los estereotipos de género. Un estudio previo también había indicado la capacidad del igualitarismo para explicar un mayor porcentaje de varianza que el género (Castillo-Mayén, 2008).

En resumen, estos resultados indican que el género no siempre es el mejor predictor de la SDO, existiendo otras variables que consiguen explicarla en mayor medida. Con este

estudio, hemos logrado identificar no sólo las variables que se relacionan con la SDO, la mayoría de ellas ya indicadas, sino que se han explorado en mayor profundidad los factores relacionados con la socialización de género y con las jerarquías grupales que pueden explicar el mantenimiento de la desigualdad grupal. Además, este estudio permite determinar ciertas condiciones bajo las cuales el género es más o menos relevante que otras variables para predecir la SDO (activación automática de estereotipos de género o de una meta igualitaria). Estos resultados contribuyen en el estudio de los aspectos relacionados con el contexto social que pueden explicar las diferencias de género en la SDO (Pratto et al., 2006). Resulta conveniente señalar que excepto en el individualismo e igualitarismo se han encontrado modelos predictivos diferentes en el grupo control y experimental en la fase pretest, a pesar de que no existían diferencias en las puntuaciones de esta fase entre estos grupos. Aunque la asignación a cada grupo fue aleatoria, este resultado podría estar indicando la existencia de otras variables en las que ambos grupos difieren que no hayan sido tenidas en cuenta, y que podrían dar lugar al distinto poder predictivo de las variables estudiadas en cada grupo. Una posible solución a esta limitación sería utilizar un procedimiento aleatorio de selección de la muestra en estudios futuros, en lugar del aquí empleado (muestreos no probabilísticos intencional y bola de nieve), de manera que las diferencias en cualquier variable se distribuyeran aleatoriamente. También se han encontrado modelos predictores diferentes en cada fase del estudio en el grupo control, concretamente en las variables relacionadas con la identidad de género, estatus social, ideología de género e individualismo. Esto podría deberse en parte a la influencia de la realización de la tarea de discriminación antes de completar las escalas. Para comprobar si efectivamente esta tarea pudo influir en la capacidad predictiva del resto de variables, se podría haber utilizado otro grupo control que no hubiera realizado esta tarea, estrategia que sería de utilidad en estudios posteriores.

Efecto de la presentación subliminal de las categorías de género sobre el resto de variables dependientes

En relación a nuestra cuarta hipótesis, referida al efecto de la presentación subliminal de las categorías de género sobre todas las variables estudiadas, al comparar a los

participantes del grupo control y el grupo experimental, los resultados indicaron que se encontraban diferencias significativas en la subescala de la SDO denominada dominancia grupal y en la subescala de la autoestima colectiva denominada identidad. Concretamente, aunque no se evidenciaron diferencias significativas en las puntuaciones posttest antes de realizar el ANCOVA, al controlar el efecto de las puntuaciones pretest se observó que los participantes que habían sido expuestos subliminalmente a las categorías de género manifestaron un mayor apoyo a la dominancia basada en los grupos y concedieron una mayor importancia a la pertenencia a su grupo de género para su auto-concepto, en comparación con quienes no habían realizado la tarea de priming.

Cuando se dividió a la muestra según los grupos de género (hipótesis 6.9), se observó que la diferencia observada en la dominancia grupal se mantenía significativa en las mujeres pero marginalmente significativa en los hombres. Es decir, el efecto de la presentación subliminal de las categorías de género fue más importante para las mujeres que para los hombres a la hora de establecer diferencias en esta variable con respecto al grupo control. Sin embargo, la variable identidad mantuvo la diferencia en el grupo de los hombres pero no en el de las mujeres, por lo que en esta ocasión dicha presentación fue más relevante para el primer grupo de género. Los resultados obtenidos al considerar los efectos de dicha exposición posiblemente nos permitan realizar conclusiones más precisas.

Así, al comparar a los grupos control, experimental 1 y experimental 2, en relación a la dominancia grupal se observó que los participantes en quienes se produjo una activación automática de los estereotipos de género mostraron una mayor puntuación en esta variable. Además, la diferencia fue significativa entre el grupo experimental 1 y el grupo control. De esta manera, el hecho de tener más disponibles los estereotipos de género dio lugar a que se mostrara un mayor apoyo a la dominancia grupal en comparación con el grupo control. Sin embargo, este apoyo no difería del otorgado por los participantes en quienes se activó automáticamente una meta igualitaria, aunque cabría esperar que la activación de esta meta diera lugar a un apoyo significativamente menor que en los otros grupos, o al menos que en el grupo experimental 1. Este resultado podría estar sugiriendo que la inhibición de la activación de los estereotipos de género pudo suponer la activación de una meta igualitaria

temporal inducida por la participación en la fase pretest, pero no de una meta igualitaria crónica. También podría estar indicando que el contenido de la meta igualitaria crónica tiene en cuenta la relación entre los grupos de género pero no las relaciones entre otros tipos de grupos. Así, de acuerdo con Sidanius y Pratto (2003), la elaboración de la escala de dominancia social se realizó sin especificar ningún tipo de grupo con la intención de que los individuos respondieran en función de los grupos que para ellos son relevantes o salientes. Por lo tanto, los participantes del grupo experimental 2 podrían estar respondiendo a esta escala teniendo en cuenta a otros grupos distintos de los basados en el género para quienes no habrían elaborado una meta igualitaria crónica, lo cual podría explicar que sus puntuaciones no difirieran de las obtenidas en el grupo experimental 1. En este sentido, sería interesante para investigaciones futuras determinar previamente si los participantes albergan una meta igualitaria crónica o temporal, así como el contenido de esta meta.

Cuando se tuvo en cuenta a los grupos de género se observó una tendencia tanto en hombres como en mujeres del grupo experimental 1, en comparación con los del grupo control, a mostrar un mayor apoyo a la dominancia basada en los grupos, por lo que lo anteriormente explicado se podría aplicar también a ambos géneros. No obstante, al dividir a la muestra en función del efecto de la tarea de priming y del grupo de género, el tamaño de los grupos de comparación se redujo sensiblemente, lo cual podría explicar que en esta ocasión las diferencias fueran sólo marginales. Este estudio contaba con un número adecuado de participantes, pero dado que no se esperaba el efecto inverso del priming los análisis que requerían incluir a esta variable obligaba a contar con submuestras más pequeñas. Investigaciones futuras con un mayor número de participantes en las distintas condiciones experimentales podrían clarificar estos efectos.

En relación a la variable identidad, las comparaciones entre los dos grupos experimentales y el grupo control revelaron que los participantes del grupo experimental 1 confirieron mayor importancia a su pertenencia grupal basada en el género para su auto-concepto que el resto de participantes. De esta manera, parece que la activación automática de los estereotipos de género y, por tanto, la mayor disponibilidad de estos induce a que la

pertenencia al grupo de género correspondiente se convierta en un aspecto más relevante para el auto-concepto. Así, esta mayor disponibilidad de los estereotipos de género haría saliente la identidad social basada en el género, que basándonos en la teoría de la categorización del yo, facilitaría la auto y hetero-categorización a partir de este grupo.

Otras diferencias encontradas cuando se tuvieron en cuenta a los grupos de género en las comparaciones entre el grupo control y el grupo experimental fueron las siguientes (hipótesis 6.9). En el grupo de las mujeres se observó que las que habían sido expuestas subliminalmente a las categorías de género mostraron ser menos igualitarias que las mujeres del grupo control. Este resultado sugiere que la mera presentación de estas categorías en las mujeres indujo a que creyeran en menor medida que la desigualdad es dañina para la sociedad, pudiendo reflejar una forma de justificar su situación desfavorecida con respecto a los hombres. Por lo tanto, las consecuencias negativas de la persistencia de los estereotipos de género en nuestro entorno para las mujeres son evidentes. En estudios recientes también se ha observado que las mujeres, pero no los hombres, pueden llevar a cabo comportamientos menos igualitarios (Montilla y Montes-Berges, 2010).

En el grupo de los hombres también se observaron diferencias en la satisfacción con la apariencia física, de manera que la presentación subliminal de las categorías de género favoreció una mayor satisfacción con este aspecto. Al repetir los análisis teniendo en cuenta los efectos de la tarea de priming, se siguió encontrando esta diferencia, de forma que los hombres del grupo experimental 2 mostraron una mayor satisfacción con su apariencia que el resto de participantes, especialmente en comparación con el grupo control. De esta forma, la inhibición de la activación automática de los estereotipos de género y la consecuente activación de una meta igualitaria parece favorecer en los hombres el sentirse más satisfechos con su físico, siendo ésta una parte de la identidad de género propuesta por diferentes autoras (ej., López-Zafra y López-Sáez, 2001; Spence, 1985, 1993). Además, la satisfacción con la apariencia física es un aspecto tradicionalmente más relevante para las mujeres, por lo que la activación de una meta igualitaria podría

promover en los hombres que alcanzaran un mayor grado de satisfacción en aspectos tradicionalmente menos relacionados con su grupo de género.

En relación al efecto de la tarea de priming cuando se tuvieron en cuenta a los grupos de género también se encontró que tanto los hombres como las mujeres del grupo experimental 1 mostraron más intereses masculinos que los participantes del grupo control y especialmente que los del grupo experimental 2. Teniendo en cuenta los análisis previos al ANCOVA, este resultado indica que, aún tras eliminar el efecto de la covariable (puntuaciones pretest), se seguían manteniendo las diferencias en ambos grupos de género con respecto a esta variable. Concretamente, la activación automática de los estereotipos de género en los hombres dio lugar a interesarse más por aspectos como el trabajo, los estudios y el ocio que cuando esta activación no se producía. Este resultado sugiere que la mayor disponibilidad de los estereotipos de género promueve en los hombres el mantenimiento de preferencias masculinas, lo cual podría impedir que mostraran interés por aspectos considerados femeninos como la familia y la participación ciudadana. Sin embargo, en el grupo de las mujeres la activación automática de estos estereotipos dio lugar a que se mostrara una mayor preferencia por los intereses masculinos en comparación a cuando no se producía dicha activación. Este resultado podría estar indicando que cuando las mujeres tienen más disponibles tales estereotipos muestran este tipo de intereses como una estrategia de cambio social con la intención de conseguir una reevaluación positiva del endogrupo (Tajfel, 1981). No obstante, la violación del supuesto de homogeneidad de pendientes en este grupo impidió controlar el efecto de las puntuaciones pretest, por lo que los resultados referidos a las mujeres con respecto a los intereses congruentes no son del todo concluyentes.

En resumen, estos resultados indican que la presentación subliminal de las categorías de género conlleva algunas consecuencias en variables relacionadas con la dominancia social, la identidad de género y el igualitarismo, apoyando parcialmente nuestras hipótesis 4.1 (la diferencia se observa en una subescala de la SDO) y 4.2. Este resultado pone de manifiesto que un mismo tipo de prime, el cual recoge las categorías de género, es capaz de activar estructuras de conocimiento diferentes referidas tanto a orientaciones generales sobre las

relaciones jerárquicas (dominancia social) como a creencias sobre la igualdad social (igualitarismo) y sobre el auto-concepto (identidad de género). Quizás el motivo por el cual los primes utilizados sean capaces de activar estas distintas estructuras de conocimiento se deba a la implicación que el género tiene tanto a nivel personal, como interpersonal y grupal. Además, parece que la activación automática de los estereotipos de género tras dicha presentación tiene más consecuencias que la inhibición de dicha activación y la activación de una meta igualitaria. Algunas de estas consecuencias influyen de manera distinta en los grupos de género, mientras que otras se mantienen, especialmente la diferencia encontrada en el apoyo a la dominancia grupal. De esta forma, se pone de manifiesto la negativa influencia de la disponibilidad de los estereotipos de género en nuestro entorno, y algunas consecuencias positivas de la activación de metas igualitarias para los hombres. No obstante, cabría esperar más diferencias tanto entre el grupo control y el experimental como entre los grupos establecidos según el efecto del priming. Una explicación del bajo número de diferencias encontradas podría ser el decaimiento del efecto de la presentación subliminal de las categorías de género con el paso del tiempo, reduciendo así la posibilidad de que tales diferencias aparezcan. Así, el uso de varias escalas puede enriquecer los resultados por la información que ofrecen y la posibilidad de controlar los efectos de variables extrañas, pero también podrían oscurecerlos cuando se desea observar el efecto de una tarea de priming.

Tarea de discriminación de género

Los resultados de esta tarea indicaron, en primer lugar, que la respuesta dada fue diferente para cada tipo de profesiones y que ésta seguía un patrón estereotípico. De este modo, en relación a la hipótesis 5.1, al tener en cuenta tanto a la muestra completa como a las distintas condiciones experimentales, se observó que los participantes asignaron más nombres femeninos a las profesiones femeninas que a las masculinas y neutras, y más nombres masculinos a las profesiones masculinas que a las femeninas y neutras.

Aunque los resultados del análisis del valor de prueba indicaron que las respuestas a las profesiones femeninas y masculinas no fueron completamente estereotípicas, se observó

que se eligieron indistintamente nombres femeninos y masculinos para responder a las profesiones neutras. Las respuestas estereotípicas también se desprenden de los análisis correlacionales, al encontrarse que únicamente en los participantes que habían sido expuestos subliminalmente a las categorías de género, e independientemente del efecto de esta exposición, la asignación de nombres masculinos a las profesiones masculinas se relacionaba negativamente con la asignación de estos nombres a las profesiones femeninas. Este resultado indica que la presentación subliminal a las categorías de género facilita una asignación estereotípica de nombres a las profesiones.

Sin embargo, al comprobar la influencia de la exposición subliminal a las categorías de género sobre las respuestas a esta tarea (hipótesis 5.2), en contra de lo esperado, sólo se halló una diferencia marginalmente significativa en las profesiones masculinas, que indicaba una tendencia en los participantes del grupo experimental a responder de manera más estereotípica a este tipo de profesiones. De esta forma, este resultado indica que la saliencia del género derivada de la exposición subliminal a las categorías de este grupo social provoca una tendencia a responder de forma más estereotípica a las profesiones masculinas, pero no induce una respuesta más estereotípica en las profesiones neutras, como cabría esperar por la mayor asociación de los hombres con la esfera pública, ni en las femeninas. Esto podría explicarse porque quizás exista un mayor acuerdo en considerar las profesiones femeninas como propias de las mujeres, y las profesiones neutras como propias de ambos géneros; sin embargo, en las profesiones masculinas, que cada vez son más ocupadas por ambos géneros, la saliencia del género facilita la tendencia a responder más estereotípicamente. Este resultado también se podría explicar partiendo de que todos los participantes trataran de evitar mostrarse prejuiciosos en sus respuestas, basándonos en que éstas no fueron completamente estereotípicas. De esta forma, asignar más nombres masculinos a profesiones que se asocian con ambos géneros (neutras) o asignar más nombres femeninos a profesiones más asociadas con las mujeres serían respuestas prejuiciosas más evidentes que circunscribir a los hombres a las profesiones tradicionalmente masculinas, posiblemente por la asociación más fuerte que existe entre el ámbito laboral tradicionalmente masculino y la realización de estos trabajos por parte de los hombres. Además, la no aparición de diferencias en las profesiones neutras y femeninas

podría explicarse, siguiendo la propuesta de Plant y Devine (2009), por la motivación externa para regular el prejuicio que podría estar presente en todos los participantes.

Cuando se tuvieron en cuenta los efectos de la exposición subliminal, se observó que esta diferencia marginalmente significativa en las profesiones masculinas se encontraba entre el grupo experimental 2 y el grupo control. Este resultado que en principio parece contraintuitivo, podría explicarse porque los participantes del grupo experimental 1, en quienes la presentación de las categorías dio lugar a la activación automática de los estereotipos, podrían haber aplicado más estrategias de control para responder a esta tarea. Sin embargo, no se encontraron diferencias entre las condiciones experimentales en el uso de criterios para la asignación de nombres según informaron los participantes. Otra explicación para este resultado podría ser que en los participantes del grupo experimental 2, la inhibición de la activación de los estereotipos de género diera lugar a un efecto de rebote (*rebound effect*). Este efecto se ha evidenciado en numerosos estudios, observándose que cuando las personas suprimen los estereotipos el efecto conductual es consistente con el contenido suprimido (ej., Follefant y Ric, 2010; Macrae et al., 1994; Wegner et al., 1987). Así, aunque se ha asumido la activación de una meta igualitaria en los participantes del grupo experimental 2, es posible que los efectos de esta meta no siempre generen respuestas igualitarias, si bien recordamos que la diferencia obtenida fue sólo marginalmente significativa. En investigaciones futuras podría comprobarse si la aplicación de intenciones implementadas específicas (ej., Gollwitzer y Sheeran, 2006; Hofmann et al., 2010) facilitaría el paso de la intención conductual a la conducta actual en las personas que mantienen metas igualitarias con un fuerte compromiso.

La ausencia de diferencias entre el grupo experimental 1 y el grupo experimental 2 en esta tarea, también podría explicarse a partir de la posible influencia de algunos de los moderadores propuestos por Frieze y colaboradores (2008) que parecen influir en el procesamiento de la información. Así, si los participantes del grupo experimental 1 tuvieran una alta necesidad de cognición procesarían más cuidadosamente la información antes de dar sus respuestas. De esta forma, la capacidad de los procesos automáticos para determinar su conducta se limitaría, explicando que sus respuestas no difieran de las del

grupo experimental 2. Un foco de prevención crónico o situacional podría explicar los resultados en la misma línea que el moderador anterior, dado que este foco fomenta el procesamiento controlado de la información y otorga más importancia a las claves externas que a las internas. El estado de ánimo negativo en los participantes del grupo experimental 1 también podría explicar tales resultados, puesto que su influencia favorece un procesamiento de la información más profundo. Este estado de ánimo podría proceder del conflicto que supone disponer de los estereotipos de género activados y tratar de evitar una respuesta estereotípica en la tarea. De igual forma, asumiendo la activación automática de una meta igualitaria en los participantes del grupo experimental 2, esta tarea supondría una oportunidad para alcanzar su meta, lo que podría aumentar su estado de ánimo positivo. Finalmente, un alto rasgo de auto-control y/o un bajo rasgo de impulsividad en los participantes del grupo experimental 1 también podría explicar que estos se vieran menos influidos por la activación automática de los estereotipos, y que por tanto sus respuestas no difirieran de las del grupo experimental 2. Estos moderadores podrían tenerse en cuenta en investigaciones futuras utilizando medidas que permitan controlar su efecto sobre la aplicación del contenido activado.

Posteriormente, en relación a nuestra hipótesis 5.3 sobre los efectos del género de los participantes en la asignación de nombres a las profesiones, se observó que los hombres respondieron con más nombres masculinos a las profesiones masculinas y neutras que las mujeres. Es decir, los hombres utilizaron más nombres propios de su grupo de género para las profesiones masculinas y neutras, mientras que las mujeres asignaron más nombres propios de su grupo de género para este tipo de profesiones. Este resultado puede estar reflejando favoritismo endogrupal en los grupos de género. Según la teoría de la identidad social (Tajfel y Turner, 1979, 1986), este fenómeno surge para mantener la identidad social positiva mediante la distintividad endogrupal. La literatura previa señala que el favoritismo endogrupal se puede manifestar a nivel perceptivo (ej., Tajfel, 1969; Turner, 1985), cognitivo (Howard y Rothbart, 1980), afectivo (ej., Giménez de la Peña et al., 2003; Montes-Berges, 2002, 2009) y conductual (ej., Insko et al., 2001). Es destacable que no se encontraran diferencias en la respuesta a las profesiones femeninas, lo cual puede indicar que existe un mayor acuerdo en asociar estas profesiones con las mujeres, aunque también

podría indicar que se controlen más las respuestas que se dan a este tipo de profesiones con la intención de evitar una respuesta prejuiciosa. Así, para ambos grupos de género resultó más fácil asociar nombres masculinos y femeninos para las profesiones masculinas y neutras, así como nombres femeninos para las profesiones femeninas, pero más difícil asociar nombres masculinos para las profesiones femeninas. Esto puede estar reflejando una mayor dinámica de los roles de género en el grupo de las mujeres, quienes cada vez en mayor medida ocupan puestos tradicionalmente considerados masculinos, y una mayor estabilidad de estos roles en el grupo de los hombres, quienes con escasa frecuencia ocupan roles tradicionalmente femeninos. Por este motivo, dado que este último tipo de roles se asocian casi exclusivamente con las mujeres, podría explicarse que los grupos de género no difirieran en sus respuestas sobre las profesiones femeninas. Este patrón de resultados en cuanto a la dinámica de los roles de género también se ha evidenciado en otros estudios (ej., Diekman y Eagly, 2000; López-Sáez et al., 2008; López-Zafra et al., 2008), la cual implica a su vez la dinámica en los estereotipos de género, tal y como se observó en el estudio 1 de esta investigación.

Otra explicación de la influencia que ejerce el género sobre estas respuestas procede del planteamiento de Hogg y Smith (2007) sobre la influencia de las normas grupales en la relación entre las actitudes y la conducta partiendo de la teoría de la identidad social. Según esta propuesta, es más probable que las actitudes se expresen en conducta si se consideran una norma grupal y si la pertenencia al grupo es saliente. Puesto que la realización de esta tarea puede hacer fácilmente saliente la pertenencia grupal (la respuesta a esta tarea requería escribir nombres personales, y estos generalmente son masculinos o femeninos), y favorecer al endogrupo se puede considerar una norma grupal muy extendida, los participantes, influidos por esta norma, manifestaron su actitud de favoritismo endogrupal mediante la asignación de más nombres de su grupo de género a las profesiones masculinas y neutras. Sin embargo, para las mujeres, asignar más nombres femeninos a las profesiones femeninas podría suponer no cumplir la norma de favorecer al endogrupo porque sería una respuesta estereotípica; en este caso la norma grupal podría ser no contribuir en el mantenimiento de los estereotipos. En esta línea, uno de los aspectos de las actitudes feministas es la prescripción de los roles de género, en la que posturas menos

tradicionales como el feminismo promueven que no se asignen diferencialmente estos roles (Morgan, 1996). Por la adopción de estos ideales, las mujeres podrían no haberse distinguido en sus respuestas a estas profesiones en comparación con los hombres.

Comparaciones entre los grupos de género

Atendiendo a nuestras hipótesis sobre las diferencias de género en las variables, podemos decir que éstas se han cumplido parcialmente. No obstante, las diferencias obtenidas en la fase posttest se interpretarán con precaución debido a que la influencia de las puntuaciones posttest no se controló en estos análisis. En relación a la auto-asignación de estereotipos de género (hipótesis 4.1), los resultados mostraron que sólo existían diferencias significativas en los estereotipos masculinos positivos, asignándose los hombres más estereotipos de este tipo en la mayoría de las ocasiones. Sin embargo, no se encontraron las diferencias esperadas en los estereotipos femeninos, apareciendo incluso que los hombres del grupo experimental 2 durante la fase posttest se auto-asignaron más estereotipos femeninos positivos. Estos resultados sugieren que los hombres se están percibiendo con más características del estereotipo femenino explicando así que no existan diferencias en esta variable, lo que quizás podría señalar que los roles femeninos comienzan a ser menos flexibles. Sería conveniente que en investigaciones futuras se compruebe si en las nuevas generaciones los roles sociales asociados a cada género muestran una mayor variabilidad.

Con respecto a la congruencia de la identidad de género (hipótesis 6.2), pudo confirmarse que ambos grupos de género mostraron una identidad de género global y una valoración global de las facetas congruente con su sexo biológico, tal y como postula el modelo de Spence (1984, 1985) y apoyan otros estudios (López-Zafra y López-Sáez, 2001). En consonancia con nuestra hipótesis 6.3, los resultados sobre la ideología de género revelaron que en todas las ocasiones los hombres se mostraron más sexistas que las mujeres. Este mismo resultado ha sido encontrado en estudios previos (ej., Ekehammar et al., 2000; Spence y Hahn, 1997). De esta manera, se hace necesaria una intervención más específica en los hombres para eliminar este tipo de creencias.

Con respecto al estatus social percibido (hipótesis 6.4), se encontró sólo en una ocasión (fase pretest en el grupo experimental) que los hombres se percibieron con mayor estatus social que las mujeres, aunque esperábamos que esta diferencia se encontrara en todas las ocasiones. Este resultado podría explicarse por las características sociodemográficas de la muestra, pues al tratarse de estudiantes universitarios es posible que las diferencias de estatus aún no sean evidentes debido a su edad y a que todavía se encuentran realizando sus estudios. No obstante, podría esperarse que se encontraran diferencias en la importancia otorgada a su grupo de género para su estatus, pero se observó que ambos grupos valoraron su pertenencia grupal de manera similar. Es posible que la presentación de otros grupos sociales que podían ser valorados para determinar su estatus social favoreciera la ausencia de diferencias en esta variable.

En relación al individualismo (hipótesis 6.5), en contra de lo esperado no se encontraron diferencias de género en esta variable, por lo que este mito legitimador de las jerarquías grupales parece ser igualmente aceptado por ambos grupos de género. Con respecto al igualitarismo (hipótesis 6.6), no siempre se hallaron las diferencias de género esperadas. Este resultado podría estar indicando que este mito debilitador de las jerarquías se extiende a ambos grupos de género, aunque las mujeres en ocasiones lo apoyan en mayor medida debido a su situación desfavorecida con respecto a los hombres.

Las hipótesis sobre las diferencias de género en el poder predictivo de la SDO, mostraron que, en relación a los estereotipos de género (hipótesis 6.7), la auto-asignación de estereotipos masculinos negativos apareció frecuentemente como predictor significativo en ambos grupos de género durante la fase pretest, confirmando parcialmente la hipótesis planteada. Con respecto a la hipótesis 6.8, en la que se exploraban las diferencias en el poder predictivo del resto de variables entre los grupos de género, atendiendo a la fase pretest, parece que la identidad de género adquirió más relevancia en el grupo de los hombres para explicar la SDO. Algunos aspectos del estatus social fueron predictores significativos para el grupo de los hombres, aunque sólo durante la fase posttest, por lo que podría deberse a los efectos de la tarea de priming. La ideología de género y el individualismo parecen ser variables relevantes para ambos grupos de género, aunque no

siempre aparecieron como predictores significativos de la SDO. Sin embargo, el igualitarismo fue un predictor significativo de ambos grupos de género en todas las condiciones experimentales y en las dos fases del estudio, excepto en las mujeres del grupo experimental 1 durante la fase pretest, por lo que la aceptación de este mito adquiere una gran relevancia para predecir los niveles de SDO tanto en hombres como en mujeres. En resumen, estos resultados destacan nuevamente la importancia de tener en cuenta a aspectos relacionados con la socialización de género y con el apoyo o rechazo de las jerarquías grupales para explicar los niveles de SDO en los grupos de género.

Limitaciones del estudio

Aunque la mayoría de las limitaciones de este estudio han sido comentadas previamente, en este apartado las recogemos a modo de síntesis. Una de las limitaciones de este estudio es que no se puede confirmar la causa de que apareciera un efecto de priming inverso prácticamente en la mitad de los participantes. Debido a la naturaleza del efecto y a que normalmente no se espera que aparezca cuando se realizan investigaciones con medidas implícitas, las explicaciones teóricas para este efecto aún no son tan sólidas como las existentes para explicar el efecto de congruencia. Es por ello que en este estudio sólo podemos asumir, pero no afirmar, que el efecto inverso del priming dio lugar a la activación de una meta igualitaria. De esta manera, se hace necesario que en investigaciones próximas se evalúe la existencia previa de metas igualitarias crónicas y que se manipulen las metas igualitarias temporales para poder confirmar estos resultados. No obstante, dado que el efecto inverso supuso una respuesta contra-estereotípica, sí parece bastante probable que al menos se inhibiera la activación automática de los estereotipos de género, por lo que la propuesta de Moskowitz e Ignarri (2009) parece ser adecuada para explicar este efecto.

Otra limitación de este estudio es que no se pudo determinar la existencia de diferencias previas entre los grupos experimental 1 y 2 que pudieran explicar los distintos efectos del priming observados. Cabría esperar que la diferencia se encontrara en la motivación interna para evitar el prejuicio, que en el caso del grupo experimental 2 habría dado lugar a

la creación de una meta igualitaria (crónica o temporal). Por lo tanto, sería relevante incluir esta medida en futuras investigaciones para comprobar si los efectos del priming se deben a esta diferencia individual.

En este estudio tampoco se ha podido especificar por qué no han aparecido diferencias significativas en las respuestas de la tarea de discriminación de género entre los grupos experimentales y en comparación con el grupo control. Esta limitación se habría evitado midiendo la motivación externa para evitar el prejuicio o utilizando medidas de deseabilidad social.

Finalmente, cabe señalar que la muestra utilizada y el tipo de muestreo aplicado para seleccionarla limita las generalizaciones que de este estudio se pueden realizar, por lo que en investigaciones futuras sería conveniente replicarlo con muestras más heterogéneas y seleccionadas aleatoriamente.

CAPÍTULO V

Conclusiones

Esta tesis doctoral surgió con el propósito de indagar en los factores que subyacen a la discriminación de género. Para ello, hemos centrado nuestra atención en los estereotipos de género, y en la implicación de la presentación subliminal de las categorías de género sobre las creencias que subyacen a este tipo de discriminación, la dominancia social y algunos de los mitos que legitiman las jerarquías grupales. Las principales aportaciones que se pueden señalar se relacionan con la dinámica de los estereotipos de género y la manifestación de la activación automática de contenidos diferentes tras la presentación subliminal de estas categorías. A continuación, resumiremos los resultados más importantes de los estudios realizados integrando las aportaciones teóricas y prácticas más destacadas.

En relación al primer estudio, los resultados pusieron de manifiesto algunos cambios en los estereotipos de género actuales, a la vez que se continuaron manteniendo varios estereotipos de género tradicionales. Así, mientras que algunos estereotipos asociados tradicionalmente a las mujeres o a los hombres dejaron de presentar una asignación diferencial en la actualidad, otros estereotipos tradicionales se siguieron manteniendo vigentes. Además, en relación a su valencia, los resultados sugieren que actualmente desaparece la cualidad positiva o negativa de algunos estereotipos tradicionales. Estos resultados pueden ser explicados a partir de la teoría del rol social (Eagly, 1987; Eagly et al., 2000; Eagly et al., 2004), perspectiva que enfatiza la importancia de la división del trabajo y la consecuente división de los roles sociales como causa de las características estereotípicas que se asocian a hombres y mujeres. Según esta teoría, al observar que cada grupo de género desempeña roles diferentes, se tiende a inferir que poseen características o rasgos distintos. De esta manera, un cambio en los roles sociales que desempeñan mujeres y hombres conllevaría una modificación de los estereotipos de género.

El patrón de resultados obtenido posiblemente esté reflejando lo que sucede en nuestra sociedad, pues si bien algunos procesos y circunstancias de las relaciones intergrupales entre los grupos de género están evolucionando favorablemente y se encuentran en proceso de cambio, otros aspectos se mantienen arraigados y son más resistentes. Entre los procesos y circunstancias que se están modificando encontramos un menor apoyo a las actitudes sexistas y mayor respaldo legal e institucional, así como una mayor implicación

de las mujeres en su desarrollo formativo y laboral que se traduce en una mayor presencia en el ámbito educativo y en la ocupación de algunos puestos de liderazgo. Sin embargo, la persistente transmisión de los estereotipos y roles de género a través de los medios de comunicación y de otros agentes de socialización contribuye a que tales características sigan impregnadas en nuestra cultura, manifestándose en las distintas circunstancias en que las mujeres se siguen encontrando desfavorecidas, y donde la violencia contra ellas es el máximo exponente.

Estudios anteriores han evidenciado cierto patrón de cambio en la asignación de los estereotipos de género en España (ej., Castillo-Mayén y Montes-Berges, 2007a; García-Retamero et al., 2009; Moya et al., 2000; Moya y Pérez, 1990), en otros países (ej., Diekman y Eagly, 2000; Diekman et al., 2005) y en estudios transculturales (López-Zafra et al., 2008), encontrándose en general una mayor dinámica en los estereotipos femeninos. En nuestro primer estudio, como en otros precedentes (ej., Castillo-Mayén y Montes-Berges, 2007a; García-Retamero et al., 2009), se ha analizado además la influencia de características sociodemográficas en la consideración de los estereotipos como más característicos de un género, contribuyendo en un análisis más profundo de su dinámica. Además, al eliminar el efecto de estas variables se han conseguido identificar los estereotipos de género vigentes que las personas mantienen en igual medida independientemente de su género, edad, orientación política, religiosidad o estado civil.

La consideración del efecto de estas variables ha puesto de manifiesto que cuando los adjetivos se utilizaron para definir a las mujeres se encontraron más diferencias en función de tales características sociodemográficas, lo que podría deberse a la mayor diversidad con que las mujeres son definidas en comparación con los hombres. Así, en nuestra sociedad podemos observar que los roles sociales considerados femeninos continúan siendo desempeñados principalmente por las mujeres, mientras que los roles sociales considerados masculinos son ocupados mayoritariamente por los hombres, pero también por las mujeres. De esta manera, en consonancia con los postulados de la teoría del rol social, al observar que las mujeres llevan a cabo una amplia variedad de roles, las características

estereotípicas que se le asignan pueden estar más sujetas a las diferencias que expresan las personas según sus características sociodemográficas.

No hay que olvidar, como se señaló anteriormente, que a pesar de los cambios observados, los resultados de este estudio también han puesto de manifiesto que numerosos estereotipos tradicionales se continúan utilizando para definir diferencialmente a los grupos de género. Los estereotipos en general, y los estereotipos de género en particular, subyacen a los fenómenos discriminatorios, y su influencia en dichos fenómenos ha sido tomada en cuenta desde distintos marcos teóricos. Así, según la teoría del conflicto realista, (Sherif, 1966; Sherif y Sherif, 1953), los estereotipos pueden ser el resultado de un proceso competitivo, de forma que las situaciones de competición y de incompatibilidad de metas favorecen su aplicación. Basándonos en la teoría del neosexismo (Tougas et al., 1995), estas situaciones pueden encontrarse en el ámbito laboral, puesto que los progresos de las mujeres en este contexto pueden percibirse por parte de los hombres como una amenaza a los valores tradicionales. La aplicación de la teoría de la imagen (Alexander et al., 1999) a las relaciones entre los grupos de género indica que estos estereotipos (o imágenes) sirven para justificar el comportamiento intergrupal, por lo que servirían para mantener la desigualdad existente. Siguiendo esta teoría, la mejor imagen que podría existir sobre los distintos grupos de género sería la aliada, a partir de la cual ambos se percibirían con un mismo poder y estatus, y con metas compatibles que favorecerían la conducta intergrupal cooperativa. Desde los postulados de la teoría de la identidad social (Tajfel y Turner, 1979, 1986) y de la categorización del yo (Turner et al., 1987) se desprende que la función de los estereotipos se relaciona fundamentalmente con la identidad social que es saliente en una situación, facilitando así un comportamiento congruente con el estereotipo endogrupal y una percepción estereotípica de los miembros del exogrupo. Aplicándolo a los grupos de género, hombres y mujeres podrían verse inmersos en procesos de confirmación conductual y evaluación estereotípica del exogrupo, favoreciendo así el mantenimiento de la discriminación de género.

En las teorías actuales sobre el prejuicio y la discriminación, los estereotipos siguen presentando una importancia central para explicar estos fenómenos. Así, desde la teoría de

la amenaza integrada (Stephan y Stephan, 2000), los estereotipos negativos promueven la formación de expectativas negativas sobre la conducta de los miembros del exogrupo. Según revisiones recientes de esta teoría (ej., Stephan et al., 2009), estos estereotipos son una causa de la amenaza intergrupala. Para el modelo biocultural de las emociones intergrupales (Neuberg y Cottrell, 2002), esta amenaza podría dar lugar a emociones de miedo, envidia e ira que podrían provocar comportamientos agresivos (ej., violencia contra las mujeres). Con respecto a las teorías recientes que se focalizan en el conflicto, los estereotipos, según la teoría de la justificación del sistema (Jost y Banaji, 1994), permiten que la estructura social jerárquica se considere justa y legítima, y, según la teoría de la dominancia social (Pratto et al., 1994; Sidanius, 1993a; Sidanius y Pratto, 1993), son un tipo de mito legitimador de las jerarquías grupales y la desigualdad social.

Además, tal y como se desarrolló en el Capítulo I, los estereotipos de género conllevan importantes consecuencias negativas. Estos estereotipos limitan el desarrollo integral de las personas, influyendo sobre sus preferencias, desarrollo de habilidades, aspiraciones, emociones, estado físico, rendimiento, etc. Estas consecuencias recaen indudablemente en mayor medida sobre las mujeres, favoreciendo además, su vulnerabilidad para ser víctimas de violencia. Este tipo de creencias sobre el género femenino se acentúa cuando se trata de mujeres que forman parte de otro grupo social desfavorecido. Así, por ejemplo, la representación estereotípica de las mujeres inmigrantes afecta negativamente en las medidas de acción social y, por lo tanto, en su integración (Agrela Romero, 2004, 2009), y dificulta aún más las condiciones laborales de las mujeres con discapacidad (Mañas Viejo, 2009). En consecuencia, se hace necesario aplicar medidas que eliminen cualquier visión estereotípica de los grupos de género. En este sentido, no sólo el apoyo legal es necesario, sino que el acento ha de situarse en la educación en valores igualitarios, donde el feminismo de igualdad adquiere una gran relevancia.

Consideramos que los instrumentos utilizados en este estudio pueden realizar interesantes aportaciones en el ámbito de la discriminación de género y de otros tipos de discriminación. La elaboración de una amplia escala de adjetivos donde se recogen los estereotipos de género, y el listado final de los estereotipos actuales que se asignan a

mujeres y hombres, podrían ser útiles para conocer los estereotipos que se atribuyen a otros grupos que fácilmente pueden ser objeto de una doble discriminación, como las mujeres inmigrantes, con discapacidad, de etnia gitana, con enfermedad mental, etc. También es posible evaluar con estos instrumentos los estereotipos que se asignan a cada género cuando desempeñan roles de género congruentes o incongruentes, como por ejemplo, los puestos de liderazgo (García-Retamero y López-Zafra 2006a, 2006b; López-Zafra et al., 2009). En este sentido, el listado completo de adjetivos ha sido aplicado recientemente para conocer los estereotipos con los que se describen a las mujeres en situación de maltrato (Montilla et al., 2010), y para comparar los que se asignan a las enfermeras y enfermeros (rol tradicional asociado a las mujeres; Montes-Berges, 2010).

En el segundo estudio realizado se ha puesto a prueba la influencia de la exposición subliminal a las categorías de género, con el objetivo de conocer su efecto sobre la dominancia social, así como sobre otras variables relacionadas con la socialización de género (estereotipos, identidad e ideología de género) y con la discriminación en general (individualismo, igualitarismo y estatus social), que a su vez guardan una estrecha relación con los mitos legitimadores de las jerarquías grupales. El análisis de la tarea de priming subliminal reveló un resultado no esperado al manifestarse que, ante la realización de una misma tarea y sin ninguna manipulación adicional, los participantes se diferenciaban claramente según las respuestas dadas a los ensayos congruentes (prime y target referidos al mismo género) y a los incongruentes (prime y target referidos a un género diferente). Así, lo que en principio parecía indicar que la presentación subliminal de las categorías de género no había surtido ningún efecto en los tiempos de reacción, se tradujo en la constatación de que un grupo de participantes había respondido más rápido a los ensayos congruentes que a los incongruentes (efecto de congruencia), mientras que otro grupo había mostrado un patrón de respuesta opuesto (efecto inverso).

El efecto de congruencia en esta tarea indica la activación automática de los estereotipos de género derivada de la presentación de las categorías “hombre” y “mujer”, tal y como se ha observado en otros estudios (ej., de Lemus et al., 2008; Montes-Berges, 2002, 2009). Teniendo en cuenta que la tarea utilizada empleaba primes muy breves (33.4 ms) y un

SOA muy corto (83.5 ms), para explicar este efecto nos basamos en el modelo de propagación de la activación de Anderson (1983, 1993). De acuerdo con este modelo, la presentación subliminal de la palabra “mujer” u “hombre” habría activado en el grupo experimental 1 el nodo que recoge en la memoria la representación interna de dicha categoría. Los nodos alcanzan su nivel de activación asintótica muy rápido y su activación se propaga con gran rapidez a los nodos con los que se relaciona, entre los que se incluyen, en este caso, los estereotipos de género. Puesto que los targets utilizados eran estereotipos de género vigentes (derivados del primer estudio) y estos mantienen una relación semántica con el prime (ej., “mujer”-“amabilidad, “hombre”-“fuerza”), estos y otros estereotipos de género serían activados por la propagación de la activación previa de la categoría. La propagación de esta activación facilita la respuesta a los mismos (menor tiempo de reacción) cuando los ensayos son congruentes, dando lugar al efecto de congruencia. La constatación de este efecto con los targets utilizados, que procedían del primer estudio, refuerza las conclusiones e implicaciones de dicho estudio. Diferentes investigaciones (ej., Van den Bussche y Reynvoet, 2007) entre las que se encuentran revisiones meta-analíticas (Van den Bussche et al., 2009) y estudios de neuroimagen (ej., Dehaene et al., 1998; Devlin et al., 2004), indican que los primes subliminales pueden ser procesados automáticamente, apoyando así la hipótesis de la categorización semántica (Dehaene et al., 1998). Con respecto a las bases biológicas, los estudios realizados con técnicas de neuroimagen desde la Neurociencia Social indican que los efectos del priming semántico se relacionan con el neocórtex (Squire y Zola, 1996), incluyendo áreas del córtex prefrontal posterior izquierdo (ej., Potanina et al., 2008; Raichle et al., 1994) y del córtex temporal (ej., Rissman et al., 2003; Squire, 1992), por lo que asumimos la implicación de estas áreas en nuestro estudio.

El efecto inverso del priming ha sido explicado aludiendo a estrategias correctivas inconscientes (Abreu et al., 2003; Glaser y Banaji, 1999) o a la activación automática de una meta (Laran et al., en prensa). Sin embargo, la propuesta de Moskowitz e Ignarri (2009) resulta ser la más elaborada para explicar este efecto. Estos autores afirman que tras la percepción de claves estímulares puede producirse la activación de una meta igualitaria que inhibe la activación de los estereotipos asociados. Cuando las personas elaboran con

un fuerte compromiso metas para ser poco prejuiciosas, estas metas pueden convertirse en crónicas (Moskowitz et al., 1999). Sin embargo, estas metas también pueden ser inducidas temporalmente y ejercer el mismo efecto de inhibición de los estereotipos (Moskowitz e Ignarri, 2009). Este estudio no permite conocer si los participantes albergaban metas crónicas o temporales igualitarias, lo cual supone una limitación y la propuesta de estudios futuros que serán comentados posteriormente. No obstante, con este estudio se refuerza la idea de que la activación automática de los estereotipos es evitable.

La consideración de la activación automática como evitable se sitúa en contra de las posturas de Bargh (1999) y Devine (1989). El modelo de disociación que plantea esta autora distingue dos componentes de la automaticidad de los estereotipos: la activación y la aplicación. Según este modelo, la activación sería automática e inevitable, pero la aplicación estaría bajo control motivacional. Sin embargo, en nuestro estudio se ha puesto de manifiesto que es posible inhibir esta activación automática. En los últimos años se ha podido determinar la existencia de distintos factores y circunstancias que pueden limitar la automaticidad de la activación, o al menos de sus efectos (aplicación de los estereotipos). Entre estos factores se encuentran las metas de comprensión y auto-ensalzamiento, la motivación para evitar el prejuicio (Kunda y Spencer, 2003), los motivos sociales y del *self*, el uso de estrategias específicas, el foco de atención, la configuración de las claves estimulares y las características de los miembros del grupo (Blair, 2002). Entre estas variables, la motivación para evitar el prejuicio, si ésta se traduce en la activación implícita de metas igualitarias (para lo cual requiere un fuerte compromiso), parece ser la mejor explicación de la aparición del efecto inverso en nuestro estudio. Así, aunque algunos moderadores podrían haber influido en las respuestas de los participantes a la tarea de priming, especialmente el foco de atención de la persona que percibe, difícilmente podrían justificar que en este estudio se haya encontrado una respuesta más rápida a los ensayos incongruentes que a los congruentes, en lugar de haberse evidenciado la no aparición de ningún efecto en los participantes del grupo experimental 2. De esta manera, la motivación para evitar el prejuicio planteada por Devine (1989) como moderador únicamente de la aplicación de los estereotipos cobra una gran importancia para explicar también la inhibición de la activación automática, así como de la activación de estructuras de

conocimiento (metas igualitarias) que dan lugar a una respuesta contra-estereotípica. Esta motivación ha de implicar la creación de esta meta igualitaria con un fuerte compromiso para que pueda dar lugar a la inhibición de la activación de los estereotipos.

La aparición de los efectos de congruencia e inverso ante una misma tarea de priming puede contribuir en la explicación de cómo un mismo prime puede tener efectos cualitativamente diferentes, lo cual constituye una de las preguntas de segunda generación sobre los efectos del priming que plantea Bargh (2006). Para ello, hemos teniendo en cuenta conjuntamente a) las propuestas de Bargh y Morsella (2009) sobre los sistemas de orientación conductual inconscientes que se pueden activar a partir de los estímulos externos, y b) las aportaciones de Moskowitz e Ignarri (2009), quienes consideran que la activación implícita de una meta igualitaria implica la inhibición de la activación de los estereotipos, y que la activación automática de estos también obedece a una meta. De esta forma, los primes empleados en nuestro estudio (categorías de género) podrían estar activando un mismo sistema interno de procesamiento, en este caso el sistema motivacional, el cual se relaciona con la activación automática de metas. Sin embargo, este sistema se podría estar activando con contenidos diferentes, lo que podría explicar la aparición de los distintos efectos del prime observados. Así, mientras que en un grupo de participantes se activaría una meta que implicó la activación de los estereotipos, en otro grupo se activaría una meta distinta (igualitaria) que provocó la inhibición de dicha activación. La activación de una u otra meta se explicaría por la respuesta que mantiene una asociación más dominante con el objeto percibido.

Teniendo en cuenta que la activación de estereotipos también puede implicar al sistema perceptual (Bargh y Morsella, 2009), otra explicación para el hallazgo de distintos efectos ante un mismo prime podría ser la activación de sistemas diferentes. Además, el modelo propuesto por Bargh y Morsella (2009) establece una conexión entre el sistema motivacional y el perceptivo. Concretamente, los autores plantean que los estímulos externos podrían activar directamente ambos sistemas, aunque también la activación directa del sistema motivacional influiría sobre la activación del sistema perceptivo. De esta forma, el efecto de congruencia también podría deberse a la actuación conjunta de

ambos sistemas. En esta línea, el modelo propuesto por Dijksterhuis y colaboradores (2007), para explicar la automaticidad de la conducta social, también conectan el sistema perceptivo y el motivacional a través de la ruta de las metas. Esta ruta está formada por una trayectoria que se inicia en la percepción y llega hasta las metas, seguida de la trayectoria que continúa desde las metas hasta las representaciones conductuales. Esta trayectoria da paso a la última de esta ruta, que culmina en los programas motores, siendo estos los últimos responsables de la ejecución conductual.

De acuerdo con Moskowitz y colaboradores (1999), las personas con metas igualitarias crónicas se distinguen de aquellas que tan sólo mantienen creencias igualitarias en el compromiso que establecen para formarse este tipo de metas. En consecuencia, estos resultados tienen importantes implicaciones prácticas. Así, la inhibición de la activación de los estereotipos de género derivada de la activación de una meta igualitaria pone de manifiesto la necesidad, no sólo de encontrar apoyo para promover la igualdad entre mujeres y hombres, sino de que las personas adquieran un fuerte compromiso para que esta igualdad sea efectiva. En caso contrario, los valores igualitarios seguirían sin ser incorporados, y por tanto, la discriminación de género continuaría manifestándose. Esta propuesta se ve reforzada por los resultados de este estudio. Así, se encontró el efecto de congruencia (que implica una asociación estereotípica) a pesar de no observarse diferencias previas en los niveles de ninguna variable durante la fase pretest. La ausencia de tales diferencias en las variables de dominancia social, sexismo e igualitarismo, en este sentido, son de especial relevancia.

La presentación subliminal de las categorías de género tuvo diferentes consecuencias sobre las variables analizadas. Centrando nuestra atención en primer lugar en la relación de la SDO con el género, los resultados de este estudio pusieron de manifiesto que esta relación desaparecía cuando los participantes habían inhibido la activación automática de los estereotipos de género. Es decir, esta inhibición y la activación implícita de una meta igualitaria dieron lugar a que no se encontraran diferencias entre los grupos de género en los niveles de dominancia social, mientras que cuando se activaron automáticamente los estereotipos de género, los hombres siguieron mostrando un nivel mayor de SDO que las

mujeres. Teniendo en cuenta que mayores puntuaciones en la SDO implican una mayor aceptación de los mitos legitimadores de la desigualdad social (ej., Pratto et al., 1994), el hecho de que los hombres muestren más SDO que las mujeres supone que estos apoyan en mayor medida las jerarquías grupales (ej., sistema basado en el género).

La constatación de que esta relación entre el género y la SDO se mantiene tras la activación automática de los estereotipos de género pone de manifiesto el negativo efecto de tales estereotipos en el mantenimiento de las desigualdades entre mujeres y hombres. En esta línea, la desaparición de esta relación cuando se inhibe la activación de estos estereotipos y se activa una meta igualitaria subraya la importancia de eliminar toda asociación estereotípica y de establecer este tipo de metas en las personas para disminuir la desigualdad social. Aunque no se encontraron diferencias significativas en los niveles de SDO entre los grupos de género tras la inhibición de la activación de los estereotipos, esto no implica que se contradiga la hipótesis de la invarianza, pues de acuerdo con el segundo requisito de esta hipótesis (Pratto et al., 2006), a pesar de la influencia contextual, los niveles de SDO en los hombres fueron superiores a los de las mujeres. También se cumplió el primer requisito, puesto que ambos grupos de género se compararon bajo las mismas condiciones. No obstante, estos resultados permiten alcanzar un mayor conocimiento sobre los aspectos relacionados con el contexto social que pueden explicar las diferencias de género en la SDO. Investigaciones futuras podrían confirmar los resultados obtenidos manipulando la activación de metas igualitarias y observando su efecto en una tarea de priming subliminal como la utilizada en este estudio. Siguiendo los procedimientos de otros estudios (ej., Moskowitz y Li, en prensa; Moskowitz et al., en prensa), la inducción de un estado de discrepancia en los individuos podría dar lugar a la activación de una meta igualitaria. Esta discrepancia podría generarse pidiendo a los participantes que escriban una situación en que se comportaron de forma contraria a sus ideales, por ejemplo, llevando a cabo una conducta discriminatoria hacia una mujer. También podría forzarse una conducta discriminatoria basada en el género en presencia de otras personas para crear esta discrepancia.

En relación a la capacidad predictiva de los niveles de SDO, los resultados mostraron que en ocasiones otras variables distintas al género adquirirían una mayor capacidad predictiva

que éste. De especial relevancia es la contribución de los estereotipos de género tras la presentación subliminal de las categorías, observándose que los estereotipos masculinos positivos y negativos fueron los que consiguieron explicar en mayor medida los niveles de SDO, mientras que el género perdió su poder predictivo. Cuando se tuvieron en cuenta los distintos efectos de esta presentación subliminal, se observó que en los participantes en quienes se habían activado los estereotipos de género, la auto-asignación de estereotipos masculinos negativos (ej., *promiscuos, autoritarios, inexpresivos*) fue el único predictor significativo, mientras que en los participantes en quienes se había activado una meta igualitaria, los niveles de SDO podían ser explicados por la auto-asignación de estereotipos masculinos positivos (ej., *fuertes emocionalmente, arriesgados*) y femeninos positivos (ej., *piensan que las relaciones humanas son importantes, afectuosas*).

En relación a la identidad de género, dos facetas de esta variable (valoración global del físico e intereses congruentes) pudieron explicar los niveles de SDO tras la activación automática de los estereotipos de género, pero ninguna variable alcanzó poder predictivo para explicarla cuando se activó una meta igualitaria. Con respecto a la ideología de género, esta variable consiguió explicar por sí sola los niveles de SDO en ambos grupos experimentales. Estos resultados indican que al menos en determinadas situaciones, factores relacionados con la socialización de género (auto-asignación de estereotipos, identidad e ideología de género) son más importantes que el género para explicar los niveles de SDO. Con respecto al estatus social percibido, esta variable no apareció como predictor significativo de la SDO de la manera esperada. En relación con los mitos legitimadores, el individualismo por sí solo fue suficiente para predecir los niveles de SDO cuando se activó una meta igualitaria, pero no cuando se activaron los estereotipos de género en donde sólo el género fue un predictor significativo. Sin embargo, en ambas condiciones, el igualitarismo consiguió explicar una importante proporción de varianza de la SDO en comparación con el resto de variables. En su conjunto, estos resultados permiten identificar qué factores relacionados con la socialización de género y con la discriminación explican en mayor medida que el género el deseo por la existencia de jerarquías grupales y desigualdad social. En investigaciones futuras sería interesante contrastar diferentes posibles modelos que pongan en relación variables mediadoras o moderadoras mediante

modelos de ecuaciones estructurales (que requieren muestras más amplias que las de este estudio). De esta manera, podríamos conocer si estas variables pueden mediar la relación entre el género y la SDO.

La comparación de los grupos control y experimental en las fases pretest y posttest reveló la influencia de la exposición subliminal de las categorías de género sobre la dominancia grupal, el igualitarismo y algunas facetas de la identidad de género. En relación a la dominancia grupal, se observó que el hecho de que las categorías de género se hicieran más salientes dio lugar a un mayor deseo por la dominancia basada en los grupos, especialmente en el grupo de las mujeres. Cuando se tuvieron en cuenta los efectos de la tarea de priming, se observó que esta diferencia en la dominancia grupal se encontraba si los estereotipos de género habían sido activados automáticamente, pero no si se había activado una meta igualitaria.

De acuerdo con la teoría de la dominancia social, este resultado implica que la saliencia de las categorías de género y la disponibilidad de los estereotipos de género intensifica el deseo por la existencia de relaciones jerárquicas y, en concreto, favorece el mantenimiento del sistema basado en el género. De manera específica, teniendo en cuenta tanto el efecto sobre la dominancia grupal pero no sobre la de oposición a la igualdad, como las implicaciones diferenciadas de estos componentes ideológicos (Jost y Thompson, 2000), en la discriminación de género parece prevalecer la necesidad de dominar al grupo desfavorecido (mujeres) aunque se apoyen los esfuerzos para alcanzar la igualdad en general.

De esta forma, se puede afirmar que las estrategias de marketing en las que se acentúan las características estereotípicas de las mujeres y de los hombres, los programas televisivos que se basan en hacer salientes estas categorías, o cualquier otro uso indiscriminado de estos estereotipos (ej., chistes, refranes) están fomentando el apoyo hacia la jerarquía grupal basada en el género, y por tanto, favoreciendo que los hombres continúen siendo el grupo dominante en este sistema y las mujeres el grupo subordinado. En investigaciones futuras se podría analizar de forma más concreta el efecto de la exposición a este tipo de

publicidad, programas, chistes, refranes, etc., sobre medidas implícitas y explícitas de prejuicio hacia los grupos de género, la dominancia social y los mitos legitimadores. Además, tras esta exposición también se podrían incluir supuestos que impliquen favorecer o atenuar la jerarquía grupal basada en el género, evaluando, por ejemplo, el apoyo a las medidas de acción afirmativa, la aprobación de permisos de maternidad y paternidad más duraderos y equilibrados, la contratación de personas de ambos géneros en igualdad de condiciones, o la asignación de estereotipos y roles sociales a mujeres y hombres.

También es destacable el efecto encontrado en las mujeres del grupo experimental en relación al igualitarismo. Concretamente, se observó que la mera presentación subliminal de las categorías de género dio lugar a que las mujeres mantuvieran en menor medida creencias en contra de la desigualdad. Integrando estos resultados con los descritos anteriormente, se acentúan las negativas consecuencias especialmente para las mujeres que se derivan de la exposición subliminal a estas categorías, puesto que dicha exposición da lugar a un mayor apoyo hacia la dominancia grupal y favorece la creencia de que la desigualdad no es dañina para la sociedad. Por lo tanto, la saliencia de las categorías de género supone en las mujeres la justificación del sistema basado en el género, y la resistencia a cambiar su situación desfavorecida. En el caso del grupo de las mujeres, este efecto implica favoritismo exogrupal, dado que ellas pertenecen al grupo desfavorecido de dicho sistema. Este fenómeno puede explicarse, por ejemplo, desde la teoría de la justificación del sistema y desde la teoría de la dominancia social. Con respecto al primer enfoque teórico, se considera que tanto los miembros de los grupos de alto estatus como los de bajo estatus mantienen pensamientos, sentimientos y conductas que refuerzan y legitiman la existencia del sistema social, y que el favoritismo exogrupal es un ejemplo de legitimación de la desigualdad entre los grupos (Jost y Banaji, 1994). Desde esta teoría, el favoritismo exogrupal es una manifestación de que los grupos de bajo estatus internalizan su posición con respecto a los de alto estatus, lo cual favorece la perpetuación del sistema de desigualdad. En esta línea, para la teoría de la dominancia social, el favoritismo exogrupal sería un ejemplo de asimetría conductual que se manifiesta como consecuencia del consenso que existe acerca de las ideologías legitimadoras. De esta manera, las mujeres

estarían expresando su acuerdo con este tipo de ideologías, aunque éstas sean contrarias a sus intereses grupales.

La exposición subliminal de las categorías también influyó sobre algunas facetas de la identidad de género, en concreto sobre la identidad, la apariencia física y los intereses congruentes. La contribución de estas facetas supone un enriquecimiento de los resultados que se pueden derivar del estudio de la identidad de género como creencia que subyace a la discriminación de género. Concretamente, se destaca la importancia de evaluar la identidad de género desde una perspectiva multifactorial (ej., López-Zafra y López-Sáez, 2001; Spence, 1985, 1993), y no sólo a partir de rasgos de personalidad como suele realizarse. Centrando nuestra atención en la variable identidad, se observó que la saliencia de estas categorías dio lugar a que la pertenencia al grupo de género se considerara más importante para el auto-concepto. Sin embargo, se comprobó que este efecto sólo se encontraba en los hombres, pero no en las mujeres. Este resultado podría explicarse a partir de la teoría de la identidad social, según la cual la identidad personal y la identidad social forman el auto-concepto. Esta diferencia en los grupos de género podría estar indicando que la identidad social basada en el género es más positiva para los hombres que para las mujeres. Además, según la teoría de la categorización del yo, esta saliencia del género provocaría en los hombres una auto-categorización basada en su pertenencia grupal que promovería un comportamiento estereotípico en lugar de una conducta derivada de sus características idiosincrásicas. Del mismo modo, esta saliencia también favorecería que los hombres realizaran hetero-categorizaciones basadas en los grupos de género, favoreciendo el proceso de despersonalización (Canto Ortiz y Moral Toranzo, 2005).

Cuando se tuvieron en cuenta los efectos de la tarea de priming en la variable identidad, se observó que el efecto anteriormente descrito se producía tras la activación automática de los estereotipos de género, pero no tras la activación de una meta igualitaria. Además, en esta ocasión no se encontraron diferencias entre los grupos de género. Este resultado implica que la mayor disponibilidad de los estereotipos de género puede incitar las comparaciones sociales entre hombres y mujeres para mantener la distintividad endogrupal, tratando de que el propio grupo de género sea superior al otro. Sin embargo, la

activación de una meta igualitaria no dio lugar a este aumento en la importancia concedida a la pertenencia grupal para el auto-concepto. Teniendo en cuenta estos resultados, en investigaciones futuras se podría analizar si el desarrollo de una identidad dual en los grupos de género podría limitar los sesgos intergrupales. Así, basándonos en el modelo de identidad común y en sus desarrollos posteriores (Dovidio et al., 2007; Gaertner y Dovidio, 2000), se podría promover que los grupos de género activen una identidad dual mediante estrategias educativas que enfatizen la diversidad que se encuentra en todas las personas, que permitan reconocer la cualidad positiva de esta diversidad, y que expliquen que las diferencias físicas entre hombres y mujeres no han de implicar un trato, derechos u obligaciones diferentes, sino que estas diferencias contribuyen en la diversidad humana. Con estas estrategias se pretendería activar simultáneamente la identidad derivada del grupo de género y la identidad endogrupal común derivada de que ambos géneros forman parte de una misma categoría (personas o seres humanos). Si se probara la efectividad de estas estrategias, se podrían desarrollar importantes intervenciones para disminuir la discriminación de género.

La influencia de la presentación subliminal de las categorías de género sobre el resto de medidas también contribuye a responder a la cuestión sobre los distintos efectos derivados de un mismo prime (Bargh, 2006). Cabría la posibilidad de que la aparición de varios efectos dependiera del tipo de prime utilizado por la implicación de éste en distintos ámbitos de las representaciones mentales. Concretamente, en nuestro estudio, el prime utilizado (categorías de género) se relaciona tanto con aspectos individuales, como con aspectos interpersonales y grupales. Por esta razón, un mismo prime podría inducir efectos cualitativamente diferentes. Esta propuesta se desprende de que en nuestro estudio se ha observado cómo la presentación subliminal de las categorías de género influyó sobre variables asociadas con el auto-concepto (ej., identidad de género), creencias acerca de la igualdad grupal (igualitarismo), y sobre orientaciones generales mantenidas hacia las relaciones intergrupales (ej., dominancia social).

Los resultados más relevantes de la tarea de discriminación de género, que suponía asignar un nombre propio a profesiones cuyo género gramatical incluye a hombres y mujeres,

reflejaron que la presentación subliminal de las categorías de género dio lugar sólo a una tendencia a responder de forma más estereotípica a las profesiones consideradas masculinas, aunque se esperaba encontrar diferencias significativas en todos los tipos de profesiones. De igual forma, sólo se encontró una diferencia marginalmente significativa cuando se compararon los grupos según los efectos de la tarea de priming también en las profesiones masculinas. Estos resultados pueden apoyar la idea de que el sistema de orientación conductual activado fue el motivacional. Según Bargh et al. (2001), una de las cualidades de los efectos motivacionales del priming es que estos aumentan hasta que la meta es conseguida, mientras que los efectos del sistema perceptivo decaen con el tiempo (Higgins et al., 1985). Puesto que esta tarea de discriminación de género se realizó inmediatamente después de completar la tarea de priming, sería esperable que la activación del sistema perceptivo diera lugar a respuestas más estereotípicas en el grupo experimental 1 (activación automática de estereotipos de género) que en el grupo experimental 2 (activación automática de una meta igualitaria). Sin embargo, si asumimos que en los participantes de ambos grupos se activó una meta y que esta ha sido satisfecha mediante la realización de la tarea de priming, se puede explicar la ausencia de diferencias en sus respuestas en la tarea de discriminación de género. Según Moskowitz e Ignarri (2009), la activación de los estereotipos también responde a una meta, concretamente a la meta de aplicar y evaluar a la persona en función de esos estereotipos. Esta meta se pudo satisfacer al responder más rápido a los ensayos congruentes que a los incongruentes (respuesta estereotípica a las categorías de género). En la misma línea, la activación de una meta igualitaria se pudo satisfacer al responder más rápido a los ensayos incongruentes que a los congruentes (respuesta contra-estereotípica). Por esta razón, los participantes no tendrían necesidad de responder a la tarea de discriminación según estas metas. Esta explicación también podría aplicarse para las comparaciones entre el grupo experimental y el grupo control.

Las diferencias en los grupos de género en las respuestas a esta tarea de discriminación revelaron que mujeres y hombres asignaron más nombres de su grupo de género a las profesiones masculinas y neutras. Esta respuesta puede reflejar un comportamiento de favoritismo endogrupal para tratar de mantener una identidad social positiva. Sin embargo,

este patrón de resultados no se halló en las profesiones femeninas. El hecho de que las mujeres no respondieran con más nombres de su grupo de género a las profesiones femeninas podría explicarse si se considera que esta respuesta podría ser una norma endogrupal (Hogg y Smith, 2007). Esta norma endogrupal podría establecer que se trataran de romper asociaciones estereotípicas o que no se dieran respuestas que perjudiquen a su grupo de género. Así, las profesiones femeninas de nuestro estudio (ej., servicio de limpieza, telefonista), además de asociarse tradicionalmente con este género son ocupaciones de menor estatus en comparación con las masculinas (ej., piloto, detective) y neutras (ej., pediatra, periodista), por lo que las mujeres podrían estar evitando vincular tales profesiones con su grupo de género con la intención de mejorar su identidad social positiva. En este sentido, es conveniente destacar que, de manera explícita, las mujeres manifestaron este favoritismo endogrupal observado en la respuesta a las tareas masculinas y neutras, mientras que, tal y como se señaló anteriormente, la presentación subliminal de las categorías de género dio lugar a favoritismo exogrupal, mostrando un mayor deseo por la existencia de jerarquías grupales y menores creencias igualitarias.

En cuanto a la ausencia de relación entre las medidas explícitas y la implícita, se pueden tener en cuenta los moderadores propuestos por Nosek (2005). Concretamente, la auto-presentación, definida como la alteración de una respuesta por motivos sociales o personales, podría explicar que en los participantes del grupo experimental 1 no se relacionaran ambos tipos de medidas, puesto que las respuestas a la medida implícita serían difíciles de controlar, pero las respuestas a las medidas explícitas podrían verse influidas por los motivos señalados. En esta línea, la distintividad, entendida como la magnitud de la discrepancia entre las evaluaciones propias y la norma percibida, podría explicar en ambos grupos experimentales que ambas medidas no se relacionaran. Así, si los participantes estimaron que sus evaluaciones eran similares a la norma establecida (baja distintividad) se esperaría que las medidas explícitas y la implícita no mostraran una fuerte relación.

En relación a los modelos que Perugini (2005) señala como más relevantes para estudiar la relación entre las actitudes (implícitas y explícitas) y la conducta, los resultados de este estudio parecen apoyar el modelo de la doble disociación (Wilson et al., 2000). Este

modelo asume la coexistencia de manera independiente de actitudes implícitas y explícitas hacia un objeto de actitud, influyendo las primeras en las respuestas espontáneas (tarea de priming) y las segundas en las deliberadas (tarea de discriminación y medidas explícitas). Consideramos que este modelo se ve más apoyado porque los resultados de los ANCOVA no reflejaron diferencias específicas entre los grupos experimentales 1 y 2. En este estudio se evidenció la existencia de actitudes implícitas diferentes aun cuando los participantes no diferían en las puntuaciones pretest, por lo que el modelo aditivo (Fazio et al., 1995) no resulta el más adecuado para explicar estos resultados. De manera similar, el modelo interactivo (Strack y Deutsch, 2004) tampoco se ve apoyado, pues al no observarse diferencias específicas entre los grupos experimentales 1 y 2 en la fase posttest ni en la tarea de discriminación, no puede sostenerse que la conducta se viera facilitada por la contribución sinérgica entre las actitudes implícitas y las explícitas.

Consideramos que esta tesis doctoral contribuye a conocer y comprender en mayor medida la discriminación de género a partir del uso de medidas explícitas e implícitas de las actitudes. Entre las aportaciones más relevantes destacamos la identificación de los estereotipos de género actuales y los distintos efectos de la presentación subliminal de las categorías de género. Concretamente, en este trabajo se ha puesto de manifiesto la posibilidad de que la activación automática de los estereotipos sea evitable. Además, se ha podido profundizar en el análisis de los aspectos del contexto social que intervienen en la relación entre el género y la SDO utilizando, por primera vez, estímulos subliminales. También se ha podido señalar la contribución de diferentes variables relacionadas con la socialización y con las jerarquías grupales en esta relación. Entre estas variables destaca la contribución del igualitarismo, concebido como un mito debilitador de las jerarquías grupales, por su mayor capacidad predictiva de la SDO en comparación con otras variables y con sus puntuaciones pretest. De esta manera, la promoción de valores igualitarios parece ser esencial para disminuir las jerarquías grupales y promover la igualdad social. Además, la aparición del efecto inverso subraya la necesidad de que estos valores se mantengan con un fuerte compromiso para que se active automáticamente una meta igualitaria ante la mera presentación subliminal de las categorías de género. Por su parte, la mayor

disponibilidad de los estereotipos de género favorece el mantenimiento de las jerarquías grupales.

No obstante, los estudios realizados presentan una serie de limitaciones. En primer lugar, no se evaluó la existencia previa de una meta igualitaria crónica. De esta forma, no se puede determinar el tipo de meta igualitaria activada en el grupo experimental 2 (temporal o crónica). En investigaciones futuras nos proponemos evaluar la existencia de metas igualitarias crónicas siguiendo el procedimiento de Moskowitz et al. (1999), para determinar la influencia de esta diferencia individual sobre los efectos de una tarea de priming similar a la utilizada en este trabajo. Estos estudios supondrían un importante avance en el análisis de la discriminación de género, pues hasta la fecha no se conoce ninguna investigación que compruebe la influencia de este tipo de metas utilizando una tarea de priming secuencial subliminal con categorías y estereotipos de género. De igual forma, en investigaciones futuras se podría analizar, mediante la creación de estados de discrepancia, la posible influencia de las metas igualitarias temporales sobre una tarea de priming similar (ej., Moskowitz y Li, en prensa; Moskowitz et al., en prensa).

Otra forma de favorecer la activación de estas metas temporales podría consistir en la exposición previa a personajes relevantes asociados con los valores igualitarios. Por ejemplo, se podría estudiar si la exposición a videos de personas que han luchado por ideales igualitarios (ej., Martin Luther King, Madre Teresa de Calcuta, Mahatma Gandhi, Nelson Mandela, doctor Bizet) promueve la elaboración de metas igualitarias que se activan temporalmente. También se podría analizar el tiempo que permanecen estos efectos realizando un seguimiento de los participantes en diferentes momentos temporales. De la misma forma, se podría estudiar el efecto de la exposición subliminal a las imágenes de estos personajes sobre una conducta posterior que implique la decisión entre una conducta igualitaria o discriminatoria (ej., selección de personal, elección de líder). Además, una investigación de este tipo podría ser el inicio de un conjunto de estudios en que se tenga por objetivo determinar las condiciones y características necesarias para que el apoyo a los valores igualitarios se adquiera y mantenga con un fuerte compromiso y se convierta en una meta igualitaria crónica.

En segundo lugar, en este estudio no se evaluó la deseabilidad social ni la motivación (interna y externa) para evitar el prejuicio. La deseabilidad social y la motivación externa quizás podrían haber explicado los resultados de la tarea de discriminación de género, mientras que la motivación interna podría haber explicado la aparición de los distintos efectos de la tarea de priming. Por último, el uso de muestras de estudiantes universitarios y el tipo de muestreo utilizado en ambos estudios limita la generalización de los resultados obtenidos, por lo que sería recomendable que en investigaciones futuras se utilicen muestras más heterogéneas y que la selección de la muestra se realice de manera aleatoria.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aarts, H. y Dijksterhuis, A. (2000). Habits as knowledge structures: Automaticity in goal-directed behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(1), 53-63.
- Aarts, H. y Dijksterhuis, A. (2002). Comparability is in the eye of the beholder: Contrast and assimilation effects of primed animal exemplars on person judgments. *British Journal of Social Psychology*, 41, 123-138.
- Aarts, H. y Dijksterhuis, A. (2003). The silence of the library: Environment, situational norm and social behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 18-28.
- Abelson, R. P. y Prentice, D. A. (1989). Beliefs as possessions – a functionalist perspective. En A. R. Pratkanis, S. J. Breckler y A. G. Greenwald (Eds.), *Attitude structure and function* (pp. 361-381). Hillsdale, Nueva Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- About, F. E. y Levy, S. R. (2000). Interventions to reduce prejudice and discrimination in children and adolescents. En S. Oskamp (Ed.), *Reducing prejudice and discrimination* (pp. 269-293). Mahwah, Nueva Jersey: Erlbaum.
- Abreu, M. J., Ramírez, E., Kim, B. S. K. y Haddy, C. (2003). Automatic activation of Yellow Peril Asian American stereotypes: Effects on social impression formation. *Journal of Social Psychology*, 143(6), 691-706.
- Acock, A. C. y DeFleur, M. L. (1972). A configurational approach to contingent consistency in the attitude-behavior relationship. *American Sociological Review*, 37, 714-726.
- Acosta, A. y Lupiáñez, J. (2003). Efectos del priming en la tarea Stroop emocional de nombrar color: ¿modulación automática o estratégica de la interferencia? *Revista Electrónica de Motivación y Emoción*, 6(14/15). Recuperado de <http://reme.uji.es/articulos/avillj3021702105/texto.html>
- Adorno, T. W., Frankel-Brunswick, E., Levinson, D. J. y Sanford, R. N. (1950). *The authoritarian personality*. Nueva York: Harper and Row.
- Agrela Romero, B. (2004). La acción social y las mujeres inmigrantes: ¿hacia unos modelos de intervención? *Portularia: Revista de Trabajo Social*, 4, 31-42.
- Agrela Romero, B. (2009). De los significados de género e inmigración (re)producidos en las políticas sociales y sus consecuencias para la acción e integración social. En L.

- Cachón Rodríguez y M. Laparra Navarro (Eds.), *Inmigración y políticas sociales* (pp. 239-267). Barcelona: Bellaterra.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behaviour. *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*, 50, 179-211.
- Ajzen, I. (2001). Nature and operation of attitudes. *Annual Review of Psychology*, 52, 27-58.
- Ajzen, I. y Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, Nueva Jersey: Prentice Hall.
- Akrami, N. y Ekehammar, B. (2004). Prejudice: A question of personality or social psychology, or both? *International Journal of Psychology*, 39, 380.
- Akrami, N., Ekehammar, B. y Araya, T. (2006). Category and stereotype activation revisited. *Scandinavian Journal of Psychology*, 47, 513-522.
- Alcañiz Moscardó, M. (2007). Aportaciones de las mujeres al discurso y a la práctica de la paz. *Feminismo/s: Revista del Centro de Estudios Sobre la Mujer de la Universidad de Alicante*, 9, 31-50.
- Alexander, M. G., Brewer, M. B. y Herrmann, R. K. (1999). Images and affect: A functional analysis of out-group stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(1), 78-93.
- Alexander, M. G., Brewer, M. B. y Livingston, R. W. (2005). Putting stereotype content in context: Image theory and interethnic stereotypes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31, 781-794.
- Allport, G. W. (1954). *The nature of prejudice*. Cambridge, Massachusetts: Addison-Wesley.
- Altemeyer, B. (1981). *Right-wing authoritarianism*. Manitoba, Canadá: University Press.
- Altemeyer, B. (1988). *Enemies of freedom: Understanding Right-Wing Authoritarianism*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Altemeyer, B. (1994). Reducing prejudice in right-wing authoritarians. En M. P. Zanna y J. M. Olsen (Eds.), *The psychology of prejudice: The Ontario Symposium* (pp. 131-148). Hillsdale, Nueva Jersey: Erlbaum.
- Altemeyer, B. (1996). *The authoritarian spectre*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

- Altemeyer, B. (1998). The other "authoritarian personality". En M. P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 30, pp. 47-92). San Diego, California: Academic Press.
- Amarós Puente, C. (1995). *10 palabras clave sobre Mujer*. Estella, Navarra: Verbo Divino.
- Ambady, N. y Rosenthal, R. (1992). Thin slices of expressive behavior as predictors of interpersonal consequences: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 111, 256-274.
- Amodio, D. M. (2008). The social neuroscience of intergroup relations. *European Review of Social Psychology*, 19, 1-54.
- Amodio, D. M. y Devine, P. G. (2006). Stereotyping and evaluation in implicit race bias: Evidence for independent constructs and unique effects on behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91, 652-661.
- Amodio, D. M. y Frith, C. D. (2006). Meeting of minds: The medial frontal cortex and social cognition. *Nature Reviews Neuroscience*, 7, 268-277.
- Amodio, D. M., Harmon-Jones, E. y Devine, P. G. (2003). Individual differences in the activation and control of affective race bias as assessed by startle-eyeblick responses and self-report. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 738-753.
- Amodio, D. M., Kubota, J. T., Harmon-Jones, E. y Devine, P. G. (2006). Alternative mechanisms for regulating racial responses according to internal vs external cues. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 1, 26-36.
- Anderson, J. R. (1976). *Language, memory, and thought*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Anderson, J. R. (1983). *The architecture of cognition*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Anderson, J. R. (1993). *Rules of the mind*. Hillsdale, Nueva Kersey: Erlbaum.
- Aranda, M. y Castillo-Mayén, M. R. (2010, septiembre). *Discrimination and prejudice in staff selection: The role of social dominance orientation, stereotypes and group identity*. Comunicación presentada en la Annual Conference of The British Psychological Society, Social Psychology Section, Winchester, Reino Unido.

- Aranda, M., Montes-Berges, B., y Castillo-Mayén, M. R. (2010). *Dominancia social, identificación grupal y estereotipos de género en adolescentes*. Manuscrito en proceso de publicación.
- Araya, T., Akrami, N., y Ekehammar, B. (2003). Forgetting congruent and incongruent stereotypical information. *Journal of Social Psychology*, 143(4), 433-449.
- Argyle, M. (1967). *The psychology of interpersonal behaviour*. Baltimore: Penguin Books.
- Aron, A., McLaughlin-Volpe, T., Mashek, D., Lewandowski, G., Wright, S. C. y Aron, E. N. (2004). Including others in the self. En W. Stroebe y M. Hewstone (Eds.), *European review of social psychology* (Vol., 15, pp. 101-132). Hove, Reino Unido: Psychology Press.
- Aronson, E., Ellsworth, P. C., Carlsmith, J. M. y Gonzáles, M. H. (1990). *Methods of research in social psychology*. Nueva York: McGraw-Hill.
- Arroyo, L., Merino, A., Romero, M. J. y Llopis, E. S. (2010). *Los efectos de la crisis sobre las mujeres: empleo, segregación ocupacional y modelo productivo*. Madrid: Fundación 1º de mayo, Comisiones Obreras.
- Asch, S. E. (1952). *Social Psychology*. Englewood Cliffs, Nueva Jersey: Prentice Hall.
- Ashburn-Nardo, L. (2010). The importance of implicit and explicit measures for understanding social stigma. *Journal of Social Issues*, 66(3), 508-520.
- Ashmore, R. D. (1981). Sex stereotypes and implicit personality theory. En D. L. Hamilton (Ed.), *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior* (pp. 37-81). Erlbaum, Nueva Jersey: Hillsdale.
- Ashmore, R. D. (1990). Sex, gender, and the individual. En L. A. Pervin (Ed.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 486-526). Nueva York: Guilford.
- Ashmore, R. D. y Del Boca, F. K. (1981). Conceptual approaches to stereotypes and stereotyping. En D. L. Hamilton (Ed.), *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behaviour* (pp. 1-35). Hillsdale, Nueva Jersey: Erlbaum.
- Ashmore, R. D., Jussim, L. y Wilder, D. (Eds.) (2001). *Social Identity, Intergroup Conflict and Conflict Resolution. Rutgers series on self and social identity* (Vol. 3). Nueva York: Oxford University Press.
- Bäckström, M., Björklund, F., Hansson, S. B., Bern, D. y Westerlundh, B. (2005). What makes some persons more prejudiced than others? Modeling the role of social

- dominance, empathy, social desirability, and gender. *Lund Psychological Reports*, 6(2), 1-14. Recuperado de <http://www.psychology.lu.se-/upload/psykologi/fu/pdf/Vol6No2.pdf>
- Baddeley, A. D. (1996). Exploring the central executive. *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 49A(1), 5-28.
- Baddeley, A. D. y Hitch, G. (1974). Working memory. En K. W. Spence y J. T. Spence (Eds.), *The Psychology of learning and motivation* (Vol. 8, pp. 67-89). Nueva York: Academic Press.
- Bakan, D. (1966). *The duality of human existence*. Oxford: Rand McNally.
- Banaji, M. R. y Greenwald, A. G. (1995). Implicit gender stereotyping in judgments of fame. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 181-198.
- Banaji, M. R. y Hardin, C. D. (1996). Automatic stereotyping. *Psychological Science*, 7, 136-141.
- Banaji, M. R., Hardin, C. D. y Rothman, A. J. (1993). Implicit stereotyping in person judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65(2), 272-281.
- Banase, R. y Greenwald, A. G. (2007). Commentary – Personality and implicit social cognition research: Past, present, and future. *European Journal of Personality*, 21, 371-382.
- Bar, M., Tootell, R. B. H., Schacter, D. L., Greve, D. N., Fischl, B., Mendola, J. D., ... Dale, A. M. (2001). Cortical mechanisms specific to explicit visual object recognition. *Neuron*, 29, 529-535.
- Barberá, E. (1998). *Psicología del género*. Barcelona: Ariel Psicología.
- Bargad, A. y Hyde, J. S. (1991). Women's studies: A study of feminist identity development in women. *Psychology of Women Quarterly*, 15, 181-201.
- Bargh, J. A. (1990). Auto-motives: Preconscious determinants of social interaction. En E. T. Higgins y R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition* (Vol. 2., pp. 93-130). Nueva York: Guilford.
- Bargh, J. A. (1999). The cognitive monster. En S. Chaiken y Y. Trope (Eds.), *Dual process theories in social psychology* (pp. 361-382). Nueva York: Guilford Press.

- Bargh, J. A. (2006). What have we been priming all these years? On the development, mechanisms, and ecology of nonconscious social behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 36, 147-168.
- Bargh, J., A., Chaiken, S., Govender, R. y Pratto, F. (1992). The generality of the automatic attitude activation effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 893-912.
- Bargh, J. A. y Chartrand, T. L. (1999). The unbearable automaticity of being. *American Psychologist*, 54(7), 462-479.
- Bargh, J. A. y Chartrand, T. L. (2000). The mind in the middle: A practical guide to priming and automaticity research. En H. T. Reis y C. M. Judd (Eds.), *Handbook of research methods in social and personality psychology* (pp. 253-285). Nueva York: Cambridge University Press.
- Bargh, J. A., Chen, M. y Burrows, L. (1996). Automaticity of social behaviour: Direct effects of trait construct and stereotype activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(2), 230-244.
- Bargh, J. A. y Ferguson, M. J. (2000). Beyond behaviorism: On the automaticity of higher mental processes. *Psychological Bulletin*, 126(6), 925-945.
- Bargh, J. A. y Gollwitzer, P. M. (1994). Environmental control of goal-directed action: Automatic and strategic contingencies between situations and behavior. En W. D. Spaulding (Ed.), *Integrative views of motivation, cognition, and emotion. Nebraska Symposium on motivation* (Vol. 41, pp. 71-124). Lincoln, Nebraska: University of Nebraska Press.
- Bargh, J. A., Gollwitzer, P. M., Lee-Chai, A., Barndollar, K. y Troetschel, R. (2001). The automated will: Nonconscious activation and pursuit of behavioral goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(6), 1014-1027.
- Bargh, J. A., Gollwitzer, P. M. y Oettingen, G. (2010). Motivation. En S. Fiske, D. Gilbert y G. Lindzey (Eds.), *Handbook of Social Psychology* (5^a ed., pp. 268-316). Nueva Jersey: John Wiley & Sons.
- Bargh, J. A. y Morsella, E. (2009). Unconscious behavioral guidance systems. En C. Agnew, D. Carlston, W. Graziano y J. Kelly (Eds.), *Then a miracle occurs:*

- Focusing on behavior in social psychological theory and research* (pp. 89-118). Nueva York: Oxford University 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, 437-449.
- Bargh, J. A. y Williams, E. L. (2006). The automaticity of social life. *Current Directions in Psychological Science*, 15(1), 1-4.
- Bargh, J. A. y Williams, L. W. (2007). The nonconscious regulation of emotion. En J. J. Gross (Ed.), *Handbook of emotion regulation* (pp.429-445). Nueva York: Guilford Press.
- Barrett, L. F., Tugade, M. M. y Engle, R. W. (2004). Individual differences in working memory capacity and dual process theories of mind. *Psychological Bulletin*, 130(4), 553-573.
- Bartholow, B. D. (2010). On the role of conflict and control in social cognition: Event-related brain potential investigations. *Psychophysiology*, 47, 201-212.
- Bassili, J. N. (1996). Meta-judgmental versus operative indexes of psychological attributes: The case of measures of attitude strength. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(4), 637-653.
- Bates, C. y Heaven, P. C. L. (2001). Attitudes to women in society: The role of social dominance orientation and social values. *Journal of Community and Applied Social Psychology*, 11, 43-49.
- Batson, C. D. y Burris, C. T. (1994). Personal religion: Depressant or stimulant of prejudice and discrimination? En M. P. Zanna y J. M. Olson (Eds.), *The psychology of prejudice: The Ontario Symposium* (Vol. 7, pp. 149-169). Hillsdale, Nueva Jersey: Lawrence Erlbaum Associate.
- Batson, C. D., Polycarpou, M. P., Harmon-Jones, E., Imhoff, H. J., Mitchener, E. C., Bednar, L. L., ... Highberger, L. (1997). Empathy and attitudes: Can feeling for a member of a stigmatized group improve feelings toward the group? *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 105-118.

- Baumeister, R. F. y Sommer, K. L. (1997). Consciousness, free choice, and automaticity. En R. S. Wyer (Ed.), *The automaticity of everyday life: Advances in social cognition* (Vol. 10, pp. 75-81). Mahwah, Nueva Jersey: Erlbaum.
- Beasley, R. y Joslyn, M. (2001). Cognitive dissonance and post-decision attitude change in six presidential elections. *Political Psychology*, 22(3), 521-540.
- Beaton, A. M. y Tougas, F. (2001). Reactions to affirmative action: Group membership and social justice. *Social Justice Research*, 14(1), 61-78.
- Bechini, A. (1986). *Técnicas de investigación social. El diferencial semántico*. Barcelona: Hispano-Europea.
- Beck, D. M., Rees, G., Frith, C. D. y Lavie, N. (2001). Neural correlates of change detection and change blindness. *Nature Neuroscience*, 4, 645-650.
- Beer, A. L. y Diehl, V. A. (2001). The role of short-term memory in semantic priming. *Journal of General Psychology*, 128(3), 329-350.
- Bekinschtein, T. A. y Manes, F. F. (2008). Neurobiología de la conciencia. *Revista Argentina de Psiquiatría*, 19, 35-44.
- Bem, S. L. (1974). The measurement of psychological androgyny. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 42(2), 155-162.
- Bem, S. L. (1981). Gender schema theory. A cognitive account of sex-typing. *Psychological Review*, 88(4), 354-364.
- Berger, J., Fisek, M. H., Norman, R. Z y Zelditch, M. Jr. (1977). *Status characteristics and social interaction: An expectation states approach*. Nueva York: Elsevier.
- Berger, J., Rosenholtz, S. J. y Zelditch, M. Jr. (1980). Status organizing processes. *Annual Review of Sociology*, 6, 479-508.
- Berman, D. R. y Stookey, J. A. (1980). Adolescents, television, and support for government. *Public Opinion Quarterly*, 44(3), 330-340.
- Berrenberg, J., L., Finlay, K. A., Stephan, W. G. y Stephan, C. W. (2002). Prejudice toward people with cancer or AIDS: Applying the Integrated Threat Model. *Journal of Applied Biobehavioral Research*, 7, 75-86.
- Berridge, K. C. y Winkielman, P. (2003). What is an unconscious emotion? (The case for unconscious "liking"). *Cognition & Emotion*, 17(2), 181-211.

- Berrios-Martos; M. P. y Calvo-Salguero, A (2008). Análisis del trabajo desde una perspectiva de género. En E. López-Zafra (Comp.), *Mujer y líder: Cómo encontrar el camino en el laberinto del liderazgo con éxito* (pp. 11-37). Jaén: Del Lunar.
- Bessenoff, G. R. y Sherman, J. W. (2000). Automatic and controlled components of prejudice toward fat people: Evaluation versus stereotype activation. *Social Cognition*, 18, 329-353.
- Betancor, V., Rodríguez, A., Rodríguez, R., Leyens, J. P. y Quiles, M. N. (2005). El efecto del estatus en la atribución de las dimensiones estereotípicas de sociabilidad y competencia. *Psicothema*, 17(2), 297-302.
- Betz, N. E. (1994). Basic issues and concepts in career counseling for women. En W. B. Walsh y S. H. Osipow (Eds.), *Career counseling for women* (pp. 1-42). Hillsdale, Nueva Jersey: Erlbaum.
- Biernat, M., Vescio, T. K. y Theno, S. A. (1996). Violating American values: A “value-congruence” approach to understanding outgroup attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 32, 387-410.
- Bigler, R. S. (1999). The use of multicultural curricula and materials to counter racism in children. *Journal of Social Issues*, 55, 687-706.
- Bigler, R. S. y Liben, L. S. (1992). Cognitive mechanisms in children’s gender stereotyping: theoretical and educational implications of a cognitive-based intervention. *Child Development*, 63, 1351-1363.
- Bizer, G., Barden, J. y Petty, R. E. (2003). Attitudes. En L. Nadel (Ed.), *Encyclopedia of cognitive science* (Vol. 1, pp. 247-253). Hampshire, Inglaterra: MacMillan.
- Blair, I. V. (2001). Implicit stereotypes and prejudice. En G. Moskowitz (Ed.), *Cognitive Social Psychology. The Princeton Symposium on the legacy and future of social cognition* (pp. 359-374). Mahwah, Nueva Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Blair, I. V. (2002). The malleability of automatic stereotypes and prejudice. *Personality and Social Psychology Review*, 6(3), 242-261.
- 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.

- 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.
- Blanton, H. y Christie, C. (2003). Deviance regulation: A theory of action and identity. *Review of General Psychology*, 7(2), 115-149.
- Blascovich, J., Mendes, W. B., Hunter, S. B., Lickel, B. y Kowai-Bell, N. (2001). Perceiver threat in social interactions with stigmatized others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80(2), 253-267.
- Bless, H. y Schwarz, N. (1999). Sufficient and necessary conditions in dual-mode models: The case of mood and information processing. En S. Chaiken y Y. Trope (Eds.), *Dual-process theories in social psychology* (pp. 423-440). Nueva York: Guilford Press.
- Bobo, L. (1983). White's opposition to busing: Symbolic racism or realistic group conflict? *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 1196-1210.
- Bobo, L. (1988). Group conflict, prejudice, and the paradox of contemporary racial attitudes. En P. A. Katz y D. A. Taylor (Eds.), *Eliminating racism: Profiles in controversy* (pp. 85-114). Nueva York: Plenum Press.
- Bobo, L. (1998). Race, interests, and beliefs about affirmative action. *American Behavioral Scientist*, 41(7), 985-1003.
- Bobo, L. (1999). Prejudice as group position: Micro-foundations of a sociological approach to racism and race relations. *Journal of Social Issues*, 55(3), 445-472.
- Bogardus, E. S. (1925). Measuring social distance. *Journal of Applied Sociology*, 9, 299-308.
- Bohner, G. y Wänke, M. (2002). *Attitudes and attitude change*. Hove, Reino Unido: Psychology Press.
- Bongers, K. C. A. y Dijksterhuis, A. (2009). Consciousness as a trouble shooting device? The role of consciousness in goal-pursuit. En E. Morsella, J. A. Bargh y P. Gollwitzer (Eds.), *The Oxford Handbook of Human Action* (pp. 589-604). Nueva York: Oxford University Press.

- Bosson, J. K., Swann, W. y Pennebaker, J. W. (2000). Stalking the perfect measure of implicit self-esteem: The blind men and the elephant revisited? *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 631-643.
- Branscombe, N. R., Ellemers, N., Spears, R. y Doosje, B. (1999). The context and content of social identity threat. En N. Ellemers, R. Spears y B. Doosje (Eds.), *Social identity: Context, commitment, content* (pp. 35-58). Oxford: Blackwell.
- Branscombe, N. R., Spears, R., Ellemers, N. y Doosje, B. (2002). Intragroup and intergroup evaluation effects on group behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 744-753.
- Brauer, M., Wasel, W., y Niedenthal, P. (2000). Implicit and explicit components of prejudice. *Review of General Psychology*, 4, 79-101.
- Brebner, J. L., Martin, D. y Macrae, C. N. (2009). Dude looks like a lady: Exploring the malleability of person categorization. *European Journal of Social Psychology*, 39(6), 1109-1119.
- Breckler, S. J. (1984). Empirical validation of affect, behavior, and cognition as distinct components of attitude. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47(6), 1191-1205.
- Breinlinger, S. y Kelly, C. (1994). Women's responses to status inequality: A test of social identity theory. *Psychology of Women Quarterly*, 18, 1-16.
- Breiter, H. C., Etcoff, N. L., Whalen, P. J., Kennedy, W. A., Rauch, S. L., Buckner, R. L., ... Rosen, B. R. (1996). Response and habituation of the human amygdala during visual processing of facial expression. *Neuron*, 17(5), 875-887.
- Brewer, M. B. (1988). A dual process model of impression formation. En T. K. Srull y R. S. Wyer (Eds.), *Advances in social cognition* (Vol. 1, pp. 1-36). Hillsdale, Nueva Jersey: Erlbaum.
- Brewer, M. B. (1999). The psychology of prejudice: ingroup love or outgroup hate? *Journal of Social Issues*, 55, 429-444.
- Brewer, M. B. (2000). Reducing prejudice through cross-categorization: Effects of multiple social identities. En S. Oskamp (Ed.), *Reducing prejudice and discrimination* (pp. 165-184). Mahwah, Nueva Jersey: Erlbaum.

- Brewer, M. B. y Gaertner, S. L. (2001). Toward reduction of prejudice: Intergroup contact and social categorization. En R. Brown y S. L. Gaertner, *Blackwell Handbook of Social Psychology: Intergroup Processes* (pp. 451-472). Malden, Massachusetts: Blackwell.
- Brown, R. (2010). *Prejudice: Its Social Psychology* (2^a Ed.). West Sussex, Reino Unido: Wiley-Blackwell.
- Brown, R. y Hewstone, M. (2005). An integrative theory of intergroup contact. *Advances in Experimental Social Psychology*, 37, 255-343.
- Bruner, J. S. (1957). On perceptual readiness. *Psychological Review*, 64, 123-152.
- Bukowski, M., Moya, M., de Lemus, S. y Szmajke, A. (2009). Selective stereotype activation: The joint impact of interpersonal goals and task context. *European Journal of Social Psychology*, 39(2), 317-324.
- Burgess, D. y Borgida, E. (1999). Who women are, who women should be: Descriptive and prescriptive gender stereotyping in sex discrimination. *Psychology, Public Policy and Law*, 5, 655-692.
- Butler, R. (1969). Ageism: Another form of bigotry. *The Gerontologist*, 9, 243-246.
- Cacioppo, J. T., Crites, S. L., Berntson, G. G. y Coles, M. G. (1993). If attitudes affect how stimuli are processed, should they not affect the event-related brain potential? *Psychological Science*, 4, 108-112.
- Cacioppo, J. T., Petty, R. E., Feinstein, J. A. y Jarvis, W. B. G. (1996). Dispositional differences in cognitive motivation: The life and times of individuals varying in need for cognition. *Psychological Bulletin*, 119, 197-253.
- Cacioppo, J. T., Petty, R. E. y Geen, T. R. (1989). Attitude structure and function: From the tripartite to the homeostasis model of attitudes. En A. R. Pratkanis, S. J. Breckler y A. G. Greenwald (Eds.), *Attitude structure and function* (pp.- 275-309). Hillsdale, Nueva Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Calder, B. J. y Ross, M. (1973). *Attitudes and behavior*. Morristown, Nueva Jersey: General Learning Press.
- Cameron, C. (1977). Sex-role attitudes. En S. Oskamp (Ed.), *Attitudes and opinions* (pp. 339-359). Englewood Cliffs, Nueva Jersey: Prentice Hall.

- Cameron, J. E. y Lalonde, R. N. (2001). Social identification and gender-related ideology in women and men. *British Journal of Social Psychology*, 40, 59-77.
- Campbell, D. T. (1974). Evolutionary epistemology. En P. A. Schilpp (Ed.), *The philosophy of Karl Popper* (pp. 413-463). La Salle, Illinois: Open Court Publishing.
- Campbell, B., Schellenberg, E. G. y Senn, C. Y. (1997). Evaluating measures of contemporary sexism. *Psychology of Women Quarterly*, 21, 89-102.
- Canto Ortiz, J. M. y Moral Toranzo, F. (2005). El sí mismo desde la teoría de la identidad social. *Escritos de Psicología*, 7, 59-70.
- Caprara, G. V., Barbaranelli, C., Borgogni, L. y Perugini, M. (1993). The "Big Five Questionnaire": A new questionnaire to assess the Five Factor Model. *Personality and Individual Differences*, 15(3), 281-288.
- Caricati, L. (2007). The relationship between social dominance orientation and gender: The mediating role of social values. *Sex Roles*, 57, 159-171.
- Carlston, D. E. (1992). Impression formation and the modular mind: The associated systems theory. En L. L. Martin y A. Tesser (Eds.), *The construction of social judgments* (pp. 301-341). Hillsdale, Nueva Jersey: Erlbaum.
- Carpenter, S. J. (2001). Implicit gender attitudes. *Dissertation Abstracts International: Section B: The Sciences and Engineering*, 61(10B), 5619.
- Carranza Aguilar, M. E. (2006). Mujer y antropología. En A. González y C. Lomas (Coords.), *Mujer y educación. Educar para la igualdad, educar desde la diferencia* (2^a Ed., pp. 21-32). Barcelona: Graó.
- 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.
- Castillo-Mayén, M. R. (2008). *Orientación a la dominancia social e identidad de género: mediación de variables socializadoras del género*. Trabajo de investigación para la obtención del Diploma de Estudios Avanzados no publicado. Universidad de Jaén.
- Castillo-Mayén, M. R. (2009). Relación entre medidas de socialización de género. En J. Tous y Pallarès y J. M. Fabra Sopeña (Eds.), *Actas del XI Congreso Nacional de Psicología Social* (Vol. 2, pp. 312-319). Tarragona: Universitat Rovira i Virgili.
- Castillo-Mayén, M. R. (2010, septiembre). *Could gender stereotypes' self-assignment predict social dominance levels in women and men?* Comunicación presentada en

- la Annual Conference of The British Psychological Society, Social Psychology Section, Winchester, Reino Unido.
- Castillo-Mayén, M. R. y Montes-Berges, B. (2007a). Escala de estereotipos de género actuales. *Iniciación a la Investigación*, 2:a5. Recuperado de <http://revistaselectronicas.ujaen.es/index.php/ininv/article/view/198/179>
- Castillo-Mayén, M. R. y Montes-Berges, B. (2007b). Validación de escalas relacionadas con la socialización del género. *Iniciación a la Investigación*, 2:a8. Recuperado de <http://revistaselectronicas.ujaen.es/index.php/ininv/article/view/199/180>
- Castillo-Mayén, M. R. y Montes-Berges, B. (2008). Aportaciones de la teoría de la dominancia social al análisis de la discriminación de género. *Iniciación a la Investigación*, 3:r1. Recuperado de <http://revistaselectronicas.ujaen.es/index.php/ininv/article/view/200/181>
- Castillo-Mayén, M. R. y Montes-Berges, B. (2009a). Mediación de la identidad de género en la orientación a la dominancia social. En J. Tous y Pallarès y J. M. Fabra Sopena (Eds.), *Actas del XI Congreso Nacional de Psicología Social* (Vol. 2, pp. 297-303). Tarragona: Universitat Rovira i Virgili.
- Castillo-Mayén, M. R. y Montes-Berges, B. (2009b). Auto-asignación de estereotipos de género en mujeres y hombres como predictora de los niveles de dominancia social. En J. Tous y Pallarès y J. M. Fabra Sopena (Eds.), *Actas del XI Congreso Nacional de Psicología Social* (Vol. 2, pp. 304-311). Tarragona: Universitat Rovira i Virgili.
- Cesario, J., Plaks, J. E. y Higgins, E. T. (2006). Automatic social behavior as motivated preparation to interact. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90(6), 893-910.
- Chaiken, S. y Maheswaran, D. (1994). Heuristic processing can bias systematic processing: Effects of source credibility, argument ambiguity, and task importance on attitude judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66(3), 460-473.
- Chaiken, S. y Trope, Y. (1999). *Dual-process theories in social psychology*. Nueva York: Guilford Press.
- Chambon, M. (2009). Embodied perception with others' bodies in mind: Stereotype priming influence on the perception of spatial environment. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 283-287.

- Chan, E., Ybarra, O. y Schwarz, N. (2006). Reversing the affective congruency effect: The role of target word frequency of occurrence. *Journal of Experimental Social Psychology*, 42, 365-372.
- Chartrand, T. L. y Bargh, J. A. (1996). Automatic activation of impression formation and memorization goals: Nonconscious goal priming reproduces effects of explicit task instructions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(3), 464-478.
- Chartrand, T. L. y Bargh, J. A. (1999). The chameleon effect: The perception-behavior link and social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76(6), 893-910.
- Chartrand, T. L. y Jefferis, V. E. (2004). Priming. En M. Lewis-Beck, A. Bryman y T. Futing Liao (Eds.), *The Sage encyclopedia of social science research methods* (pp. 854-855). Thousand Oaks, California: Sage Publications.
- Chartrand, T. L., Maddux, W. W. y Lakin, J. L. (2005). Beyond the perception-behavior link: The ubiquitous utility and motivational moderators of nonconscious mimicry. En R. R. Hassin, J. S. Uleman y J. A. Bargh (Eds.), *The new unconscious* (pp. 344-361). Nueva York: Oxford University Press.
- Cheesman, J. y Merikle, P. M. (1985). Word recognition and consciousness. En D. Besner, T. G. Waller y G. E. MacKinnon, (Eds.), *Reading research: Advances in theory and practice* (pp. 311-342). Nueva York: Academic Press.
- 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(5), 541-560.
- Chen, M. y Bargh, J. A. (1999). Consequences of automatic evaluation: Immediate behavioral predispositions to approach or avoid the stimulus. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25(2), 215-224.
- Chen, S., Lee-Chai, A. Y. y Bargh, J. A. (2001). Relationship orientation as a moderator of the effects of social power. *Attitudes and Social Cognition*, 80(2), 173-187.
- Cheung, R. M. y Hardin, C. D. (2010). Costs and benefits of political ideology: The case of economic self-stereotyping and stereotype threat. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46(5), 761-766.

- Claesson, M., Sonnander, K. y Ekehammar, B. (2000). Attitudes toward people with intellectual disabilities and social dominance: An empirical study in Sweden. *Journal of Intellectual Disability Research*, 44, 237.
- Cohen, A. S., Beck, M. R., Brown, L. A. y Najolia, G. M. (2010). Decoupling implicit measures of pleasant and unpleasant social attitudes. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry*, 41, 24-30.
- Cohrs, J. C. y Asbrock, F. (2009). Right-wing authoritarianism, social dominance orientation and prejudice against threatening and competitive ethnic groups. *European Journals of Social Psychology*, 39(2), 270-289.
- Collins, A. M. y Loftus, E. F. (1975). A spreading-activation theory of semantic processing. *Psychological Review*, 82, 407-428.
- Colmenero Jiménez, J. M. (2000). *Percepción, atención y memoria* (2^a ed.). Jaén: Universidad de Jaén.
- Commission on Human Rights (1949). *The main types and causes of discrimination*. United Nations Publication XIV. Nueva York: United Nations. Commission on Human Rights.
- Constantinople, A. (1979). Sex-role acquisition: In search of the elephant. *Sex Roles*, 5, 121-133.
- Conway, M. y Vartanian, L. R. (2000). A status account of gender stereotypes: Beyond communality and agency. *Sex Roles*, 43(3/4), 181-199.
- Costa-Lopes, R., Pereira, C. y Vala, J. (2010, septiembre). *Categorization salience and ingroup bias: The buffering role of multiculturalism*. Comunicación presentada en la Annual Conference of The British Psychological Society, Social Psychology Section, Winchester, Reino Unido.
- Crandall, C. S. y Eshleman, A. (2003). A justification-suppression model of the expression and experience of prejudice. *Psychological Bulletin*, 129, 414-446.
- Crisp, R. J. y Hewstone, M. (1999). Crossed categorization and intergroup bias: Context, process and social consequences. *Group Processes and Intergroup Relations*, 2, 307-333.
- Crisp, R. J., Hewstone, M. y Rubin, M. (2001). Does multiple categorization reduce intergroup bias? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27(1), 76-89.

- Crites, S. L., Cacioppo, J. T., Gardner, W. L. y Berntson, G. G. (1995). Bioelectrical echoes from evaluative categorization: II. A late positive brain potential that varies as a function of attitude registration rather than attitude report. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 997-1013.
- Crowne, D. P. y Marlowe, D. (1964). *The approval motive: Studies in evaluative dependence*. Nueva York: Wiley.
- Crowson, H. M. (2009). Right-Wing authoritarianism and social dominance orientation as mediators of worldview beliefs on attitudes related to the war on terror. *Social Psychology*, 40(2), 93-103.
- Cuadrado, I. (2004). Valores y rasgos estereotípicos de género de mujeres líderes. *Psicothema*, 16(2), 270-275.
- Cuadrado, I. y Morales, J. F. (2007). Algunas claves sobre el techo de cristal en las organizaciones. *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*, 23(2), 183-202.
- Cunningham, W. A., Johnson, M. K., Gatenby, J. C., Gore, J. C. y Banaji, M. R. (2003). Neural components of social evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 639-649.
- Cunningham, W. A., Johnson, M. K., Raye, C. L., Gatenby, J. C., Gore, J. C. y Banaji, M. R. (2004). Separable neural components in the processing of Black and White faces. *Psychological Science*, 15(12), 806-813.
- Cunningham, W. A., Preacher, K. J. y Banaji, M. R. (2001). Implicit attitude measures: Consistency, stability, and convergent validity. *Psychological Science*, 12(2), 163-170.
- Custers, R. y Aarts, H. (2005). Positive affect as implicit motivator: On the nonconscious operation of behavioral goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89(2), 129-142.
- Custers, R., Maas, M., Wildenbeest, M. y Aarts, H. (2008). Nonconscious goal pursuit and the surmounting of physical and social obstacles. *European Journal of Social Psychology*, 38, 1013-1022.

- Dambrun, M., Duarte, S. y Guimond, S. (2004). Why men are more likely to support group-based dominance than women? The mediating role of gender identification. *British Journal of Social Psychology*, 43, 287-297.
- Dambrun, M., Guimond, S. y Duarte, S. (2002). The impact of hierarchy-enhancing vs. attenuating academic major on stereotyping: The mediating role of perceived social norm. *Current Research in Social Psychology*, 7(8), 114-136.
- Damian, M. F. (2001). Congruity effects evoked by subliminally presented primes: Automaticity rather than semantic processing. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 27, 154-165.
- Dasgupta, N. y Greenwald, A. G. (2001). On the malleability of automatic attitudes: Combating automatic prejudice with images of admired and disliked individuals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 800-814.
- Dasgupta, N., McGhee, D. E., Greenwald, A. G. y Banaji, M. R. (2000). Automatic preference for White Americans: Eliminating the familiarity explanation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36(3), 316-328.
- Dasgupta, N. y Rivera, L. M. (2006). From automatic antigay prejudice to behavior: The moderating role of conscious beliefs about gender and behavioral control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91, 268-280.
- Davies, M. (2004). Correlates of negative attitudes toward gay men: Sexism, male role norms, and male sexuality. *Journal of Sex Research*, 41(3), 259-266.
- Davies, P. G., Spencer, S. J., Quinn, D. M. y Gerhardstein, R. (2002). Consuming images: How television commercials that elicit stereotype threat can restrain women academically and professionally. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 1615-1628.
- Davis, M. y Whalen, P. J. (2001). The amygdala: Vigilance and emotion. *Molecular Psychiatry*, 6, 13-34.
- Dawkins, R. (2002). *El gen egoísta* (9^a ed.). Barcelona: Salvat.
- Daza, M. T., Ortells, J. J. y Fox, E. (2002). Perception without awareness: Further evidence from a Stroop priming task. *Perception & Psychophysics*, 64, 1316-1324.
- Daza, M. T., Ortells, J. J. y Noguera, C. (2007). Negative semantic priming from consciously vs. unconsciously perceived single words. *Psicológica*, 28, 105-127.

- De Houwer, J. (2003). The extrinsic affective Simon task. *Experimental Psychology*, 50, 77-85.
- De Houwer, J., Teige-Mocigemba, S., Spruyt, A. y Moors, A. (2009). Implicit measures: A normative analysis and review. *Psychological Bulletin*, 135(3), 347-368.
- De Lemus, S., Castillo, M., Moya, M., Padilla, J. L. y Ryan, E. (2008). Elaboración y validación del inventario de sexismo ambivalente para adolescentes. *Internacional Journal of Clinical and Health Psychology*, 8(2), 537-562.
- De Lemus, S., Moya, M., Bukowsky, M. y Lupiáñez, J. (2008). Activación automática de las dimensiones de competencia y sociabilidad en el caso de los estereotipos de género. *Psicológica*, 29, 115-132.
- De Lemus Martín, S. y Castillo Díaz, M. (2010). Elaboración y validación del inventario de sexismo ambivalente para adolescentes. *Encuentros en Psicología*, 23, 8-35.
- Deaux, K. (1995). How basic can you be? The evolution of research on gender stereotypes. *Journal of Social Issues*, 51(1), 11-20.
- Deaux, K. y Lewis, L. L. (1984). The structure of gender stereotypes: Interrelationships among components and gender label. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 991-1004.
- Deaux, K., Winton, W., Crowley, M y Lewis, L. L. (1985). Level of categorization and content of gender stereotypes. *Social Cognition*, 3, 145-167.
- Debner, J. A. y Jacoby, L. L. (1994). Unconscious perception: Attention, awareness, and control. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 20, 304-317.
- Decety, J. y Grèzes, J. (1999). Neural mechanisms subserving the perception of human actions. *Trends in Cognitive Sciences*, 3, 172-178.
- Degner, J. y Wentura, D. (2006). *Assessing automatic prejudice with the Extrinsic Affective Simon Task*. Manuscrito no publicado.
- Degner, J. y Wentura, D. (2008). The Extrinsic Affective Simon Task as an instrument for indirect assessment of prejudice. *European Journal of Social Psychology*, 38, 1033-1043.

- Degner, J. y Wentura, D. (2009). Not everybody likes the thin and despises the fat: One's weight matters in the automatic activation of weight-related social evaluations. *Social Cognition*, 27(2), 202-221.
- Degner, J. y Wentura, D. (2010). Automatic prejudice in childhood and early adolescence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 98(3), 356-374.
- Dehaene, S. y Changeux, J. P. (2004). Neural mechanisms for access to consciousness. En M. Gazzaniga (Ed.), *The cognitive neurosciences* (3^a ed.), (pp. 1145-1157). Nueva York: Norton.
- Dehaene, S. y Naccache, L. (2001). Towards a cognitive neuroscience of consciousness: Basic evidence and a workspace framework. *Cognition*, 79(1/2), 1-37.
- Dehaene, S., Naccache, L., Cohen, L., Le Bihan, D., Mangin, J. F., Poline, J. B. y Riviere, D. (2001). Cerebral mechanisms of word masking and unconscious repetition priming. *Nature Neuroscience*, 4, 752-758.
- Dehaene, S., Naccache, L., Le Clec'H, G., Koechlin, E. Mueller, Dehaene-Lambertz, G., ... Le Bihan, D. (1998). Imagin unconscious semantic priming. *Nature*, 395, 597-600.
- Demb, J. B., Desmond, J. E., Wagner, A. D., Vaidya, C. J., Glover, G. H. y Gabrieli, J. D. E. (1995). Semantic encoding and retrieval in the left interior prefrontal cortex: A functional MRI study of task difficulty and process specificity. *Journal of Neuroscience*, 15, 5870-5878.
- Denmark, F. L. (1993). Women, leadership, and empowerment. *Psychology of Women Quarterly*, 17, 343-356.
- Dennett, D. C. (1995). *Darwin's dangerous idea: Evolution and the meanings of life*. Nueva York: Simon & Schuster.
- DePaulo, B. M. (1992). Nonverbal behavior and self-presentation. *Psychological Bulletin*, 111, 203-243.
- Désert, M. y Leyens, J.P. (2006). Social comparison across cultures: I. Gender stereotypes in high and low power distance cultures. En S. Guimond (Ed.), *Social comparison and social psychology: Understanding cognition, intergroup relations and culture* (pp. 303-317). Cambridge: Cambridge University Press.

- Detroit, C. (2005). Combatir la violencia hacia las mujeres: ¿por qué o cómo? En C. Mañas (Coord., Ed.) y N. Montesinos (Ed.), *Maltrato hacia las mujeres: implicaciones de la desigualdad* (pp. 21-43). Alicante: Centro de Estudios sobre la Mujer de la Universidad de Alicante.
- Devine, P. G. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 5-18.
- Devine, P. G. y Monteith, M. J. (1993). The role of discrepancy-associated affect in prejudice. En D. M. Mackie y D. L. Hamilton (Eds.), *Affect, cognition, and stereotyping: Interactive processes in group perception* (pp. 317-344). Nueva York: Academic Press.
- 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, 835-848.
- Devine, P. G., Plant, E. A. y Buswell, B. N. (2000). Breaking the prejudice habit: progress and obstacles. En S. Oskamp (Ed.), *Reducing prejudice and discrimination* (pp. 185-210). Mahwah, Nueva Jersey: Erlbaum.
- Díaz Soloaga, P. (2007). Valores y estereotipos femeninos creados en la publicidad gráfica de las marcas de moda de lujo en España. *Anàlisi*, 35, 27-45.
- Diekman, A. B. y Eagly, A. H. (2000). Stereotypes as dynamic constructs: Women and men of the past, present, and future. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 1171-1188.
- Diekman, A. B., Eagly, A. H., Mladinic, A. y Ferreira, M. C. (2005). Dynamic stereotypes about women and men in Latin America and the United States. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 36(2), 209-226.
- Dijker, A. y Koomen, W. (1996). Stereotyping and attitudinal effects under time pressure. *European Journal of Social Psychology*, 26, 61-74.
- 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.
- Dijksterhuis, A. y Bargh, J. A. (2001). The perception-behavior expressway: Automatic effects of social perception on social behavior. En M. P. Zanna (Ed.), *Advances in*

- Experimental Social Psychology* (Vol. 33, pp. 1-40). San Diego, California: Academic Press.
- Dijksterhuis, A., Chartrand, T. L. y Aarts, H. (2007). Effects of priming and perception on social behavior and goal pursuit. En J. A. Bargh (Ed.), *Social Psychology and the unconscious: The automaticity of higher mental processes* (pp. 51-132). Nueva York: Psychology Press.
- 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.
- Dimitrov, D. M. y Rumrill, P. D. (2003). Pretest-posttest designs and measurement of change. *Work*, 20, 159-165.
- Dobbs, M. y Crano, W. D. (2001). Outgroup accountability in the minimal Group paradigm: implications for aversive discrimination and social identity theory. *Personal and Social Psychology Bulletin*, 27, 355-365.
- Douglas, K. (2010, septiembre). *Ambivalent sexism predicts males' preference for masculine generic language*. Comunicación presentada en la Annual Conference of The British Psychological Society, Social Psychology Section, Winchester, Reino Unido.
- Dovidio, J. F. (2001). On the nature of contemporary prejudice: The third wave. *Journal of Social Issues*, 57(4), 829-849.
- Dovidio, J. F., Brigham, J. C., Johnson, B. T. y Gaertner, S. L. (1996). Stereotyping, prejudice, and discrimination: Another look. En C. N. Macrae, M. Hewstone y C. Stangor (Eds.), *Foundations of stereotypes and stereotyping* (pp. 276-319). Nueva York: Guilford Press.
- Dovidio, J. F., Evans, N. y Tyler, R. B. (1986). Racial stereotypes: the contents of their cognitive representation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 22-37.
- Dovidio, J. F. y Fazio, R. H. (1992). New technologies for the direct and indirect assessment of attitudes. En J. Tanur (Ed.), *Questions about survey questions: Meaning, memory, attitudes, and social interaction* (pp. 204-237). Nueva York: Russell Sage Foundation.

- Dovidio, J. F. y Gaertner, S. L. (1986). Prejudice, discrimination, and racism: Historical trends and contemporary approaches. En J. F. Dovidio y S. L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination, and racism* (pp. 1-34). Orlando, Florida: Academic Press.
- Dovidio, J. F., Gaertner, S. L. y Saguy, T. (2007). Another view of “we”: Majority and minority group perspectives on a common ingroup identity. *European Review of Social Psychology*, 18, 296-330.
- Dovidio, J. F., Gaertner, S. L., Validzic, A., Matoka, K., Johnson, B. y Frazier, S. (1997). Extending the benefits of re-categorisation: Evaluations, self-disclosure and helping. *Journal of Experimental Social Psychology*, 33, 401-420.
- Dovidio, J. F., Kawakami, K. y Beach, K. R. (2001). Implicit and explicit attitudes: Examination of the relationship between measures of intergroup bias. En R. Brown y S. Gaertner (Eds.), *Blackwell Handbook in Social Psychology* (Vol. 4, pp. 175-197). Oxford: Blackwell.
- Dovidio, J. F., Kawakami, K. y Gaertner, S. L. (2000). Reducing contemporary prejudice: Combating explicit and implicit bias at the individual and intergroup level. En S. Oskamp (Ed.), *Reducing prejudice and discrimination* (pp. 137-163). Mahwah, Nueva Jersey: Erlbaum.
- Dovidio, J. F., Kawakami, K. y Gaertner, S. L. (2002). Implicit and explicit prejudice and interracial interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(1), 62-68.
- 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.
- Dovidio, J. F., Kawakami, K., Smoak, N. y Gaertner, S. L. (2009). The nature of contemporary racial prejudice: Insight from implicit and explicit measures of attitudes. En R. E. Petty, R. H. Fazio y P. Briñol (Eds.), *Attitudes: Insights from the new implicit measures* (pp. 165-192). Nueva York: Psychology Press.
- Downing, N. E. y Roush, K. L. (1985). From passive acceptance to active commitment: A model of feminist identity development for women. *Counseling Psychologist*, 13(4), 695-709.

- Draine, S. C. y Greenwald, A. G. (1998). Replicable unconscious semantic priming. *Journal of Experimental Psychology: General*, 127(3), 286-303.
- Duckitt, J. (1992). Psychology and prejudice: A historical analysis and integrative framework. *American Psychology*, 47, 1182-1193.
- Duckitt, J. (2001). A dual-process cognitive-motivational theory of ideology and prejudice. En M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 33, pp. 41-113). San Diego, California: Academic Press.
- Duckitt, J. (2006). Differential effects of right wing authoritarianism and social dominance orientation on outgroup attitudes and their mediation by threat from and competitiveness to outgroups. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32, 684-696.
- Duckitt, J. y Sibley, C. G. (2007). Right wing authoritarianism, social dominance orientation and the dimensions of generalized prejudice. *European Journal of Personality*, 21, 113-130.
- Duckitt, J., Wagner, C., du Plessis, I. y Birum, I. (2002). The psychological bases of ideology and prejudice: Testing a dual process model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 75-93.
- Duckworth, K. L., Bargh, J. A., García, M. y Chaiken, S. (2002). The automatic evaluation of novel stimuli. *Psychological Science*, 13(6), 513-519.
- Dunton, B. C. y Fazio, R. H. (1997). An individual difference measure of motivation to control prejudiced reactions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 316-326.
- Duriez, B. y van Hiel, A. (2002). The march of modern fascism: A comparison of social dominance orientation and authoritarianism. *Personality and Individual Differences*, 32(7), 1199-1213.
- Durrheim, K. y Dixon, J. (2010). Racial contact and change in South Africa. *Journal of Social Issues*, 66(2), 273-288.
- Devlin, J. T., Jamison, H. L., Matthews, P. M. y Gonnerman, L. M. (2004). Morphology and the internal structure of words. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 101(41), 14984-14988.

- Eagly, A. H. (1987). *Sex differences in social behavior: A social-role interpretation*. Hillsdale, Nueva Jersey: Erlbaum.
- Eagly, A. H. (2007). Female leadership advantage and disadvantage: Resolving the contradictions. *Psychology of Women Quarterly*, 31, 1-12.
- Eagly, A. H. y Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. Fort Worth, Texas: Harcourt Brace Jovanovich.
- Eagly, A. H. y Chaiken, S. (1998). Attitude structure and function. En D. T. Gilbert, S. T. Fiske y G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4^a ed., Vol. 1, pp. 269-322). Nueva York: McGraw-Hill.
- Eagly, A. H., Diekmann, A. B., Johannesen-Schmidt, M. C. y Koenig, A. M. (2004). Gender gaps in socio-political attitudes: A social psychological analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 796-816.
- Eagly, A. H. y Karau, S. J. (2002). Role congruity theory of prejudice toward female leaders. *Psychology Review*, 109(3), 573-598.
- Eagly, A. H. y Koenig, A. M. (2006). Social role theory of sex differences and similarities: Implication for prosocial behavior. En K. Dindia y D. J. Canary (Eds.), *Sex differences and similarities in communication* (2^a ed., pp. 161-177). Mahwah, Nueva Jersey: Erlbaum.
- Eagly, A. H. y Mladinic, A. (1989). Gender stereotypes and attitudes toward women and men. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 15(4), 543-558.
- Eagly, A. H. y Mladinic, A. (1993). Are people prejudiced against women? Some answers from research on attitudes, gender stereotypes, and judgment of competence. En W. Stroebe y M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology* (Vol. 5, pp. 1-35). Nueva York: Wiley.
- Eagly, A. H. y Wood, W. (1991). Explaining sex differences in social behavior: A meta-analytic perspective. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17(3), 306-315.
- Eagly, A. H. y Wood, W. (1999). The origins of sex differences in human behavior. Evolved dispositions versus social roles. *American Psychologist*, 54, 408-423.
- Eagly, A. H., Wood, W. y Diekmann, A. B. (2000). Social role theory of sex differences and similarities: A current appraisal. En T. Eckes y H. M. Trautner (Eds.), *The*

- developmental social psychology of gender* (pp. 123-174). Mahwah, Nueva Jersey: Erlbaum.
- Eagly, A. H., Wood, W. y Johannesen-Schmidt, M. C. (2004). Social role theory of sex differences and similarities: Implications for the partner preferences of women and men. En A. H. Eagly, A. E. Beall y R. J. Sternberg (Eds.), *The Psychology of Gender* (2^a ed., pp. 269-295). Nueva York: Guilford.
- Eberhardt, J. L. y Fiske, S. T. (1996). Motivating individuals to change: What is the target to do? En C. N. Macrae, C. Stangor y M. Hewstone (Eds.), *Stereotypes and Stereotyping* (pp. 369-418). Nueva York: Guilford.
- Echebarría, A. y González, J. L. (1999). The impact of context on gender social identities. *European Journal of Social Psychology*, 29, 287-304.
- Edwards, V. J. y Spence, J. T. (1987). Gender-related traits, stereotypes, and schemata. *Journal Personality and Social Psychology*, 53(1), 146-154.
- Ekehammar, B. y Akrami, N. (2003). The relation between personality and prejudice: A variable- and a person-centred approach. *European Journal of Personality*, 17, 449-464.
- Ekehammar, B. y Akrami, N. (2007). Personality and prejudice: From Big Five personality factors to facets. *Journal of Personality*, 75(5), 899-926.
- Ekehammar, B., Akrami, N. y Araya, T. (2000). Development and validation of Swedish classical and modern sexism scales. *Scandinavian Journal of Psychology*, 41, 307-314.
- Ekehammar, B., Akrami, N., Gylje, M. y Zakrisson, I. (2004). What matters most to prejudice: Big Five personality, social dominance orientation, or right-wing authoritarianism? *European Journal of Personality*, 18, 463-482.
- Ekehammar, B. y Sidanius, J. (1982). Sex differences in sociopolitical attitudes: A replication and extension. *British Journal of Social Psychology*, 21, 249-257.
- Ellwart, T., Becker, E. y Rinck, M. (2005). Activation and measurement of threat associations in fear of spiders: An application of the Extrinsic Affective Simon Task. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry*, 36, 281-299.

- Epstein, S., Pacini, R., Denes-Raj, V. y Heier, H. (1996). Individual differences in intuitive-experiential and analytical-rational thinking styles. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(2), 390-405.
- Esses, V. M., Dovidio, J. F., Jackson, L. M. y Armstrong, T. L. (2001). The immigration dilemma: The role of perceived group competition, ethnic prejudice, and national identity. *Journal of Social Issues*, 57(3), 389-412.
- Esses, V. M., Haddock, G. y Zanna, M. P. (1993). Values, stereotypes, and emotions as determinants of intergroup attitudes. En D. M. Mackie y D. L. Hamilton (Eds.), *Affect, cognition, and stereotyping: Interactive processes in group perception* (pp. 137-166). Nueva York: Academic Press.
- Esses, V. M., Hodson, G. y Dovidio, J. F. (2003). Public attitudes toward immigrants and immigration. En C. M. Beach, A. G. Green y J. F. Reitz (Eds.), *Canadian immigration policy for the 21st century* (pp. 507-536). Montreal, Canada: McGill-Queen's Press.
- Esses, V. M., Jackson, L. M., Dovidio, J. F. y Hodson, G. (2005). Instrumental relations among groups: Group competition, conflict, and prejudice. En J. F. Dovidio, P. Glick y L. A. Rudman (Eds.), *On the nature of prejudice: Fifty years after Allport* (pp. 227-243). Oxford, Reino Unido: Blackwell.
- Evans, J. St. B. T. (2008). Dual-processing accounts of reasoning, judgment, and social cognition. *Annual Review of Psychology*, 59, 255-278.
- Expósito, F., Herrera, M. C., Moya, M. y Glick, P. (2010). Don't rock the boat: Women's benevolent sexism predicts fears of marital violence. *Psychology of Women Quarterly*, 34(1), 36-42.
- Expósito, F., Moya, M. y Glick, P. (1998). Sexismo ambivalente: medición y correlatos. *Revista de Psicología Social*, 13(2), 159-169.
- Eysenck, S. B. G. y Eysenck, H. J. (1977). The place of impulsiveness in a dimensional system of personality description. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 16, 57-68.
- Fabrigar, L. R., MacDonald, T. K. y Wegener, D. T. (2005). The structure of attitudes. En D. Albarracín, B. T. Johnson y M. P. Zanna (Eds.), *The handbook of attitudes* (pp. 79-124). Mahwah, Nueva Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.

- Fazio, R. H. (1990). Multiple processes by which attitudes guide behavior: The MODE model as an integrative framework. En M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 23, pp. 75-109). Nueva York: Academic Press.
- Fazio, R. H. (1995). Attitudes as object-evaluation associations: Determinants, consequences, and correlates of attitude accessibility. En Petty, R. E. y Krosnick, J. A. (Eds.), *Attitude strength: Antecedents and consequences*. Ohio State University series on attitudes and persuasion (Vol. 4, pp. 247-282). Hillsdale, Nueva Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Fazio, R. H. (2001). On the automatic activation of associated evaluations: An overview. *Cognition and Emotion*, 15(2), 115-141.
- Fazio, R. H., Jackson, J. R., Dunton, B. C. y Williams, C. J. (1995). Variability in automatic activation as an unobtrusive measure of racial attitudes: A bona fide pipeline? *Journal of Personality and Social Psychology*, 69(6), 1013-1027.
- Fazio, R. H. y Olson, M. A. (2003). Implicit measures in social cognition research: Their meaning and use. *Annual Review of Psychology*, 54, 297-327.
- Fazio, R. H., Sanbonmatsu, D. M., Powell, M. C. y Kardes, F. (1986). On the automatic activation of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50(2), 229-238.
- Fazio, R. H., Williams, C. J. y Sanbonmatsu, D. M. (1990). *Toward an unobtrusive measure of attitude*. Manuscrito no publicado. Universidad de Indiana, Bloomington, Indiana.
- Federico C. M. y Sidanius J. (2002). Racism, ideology, and affirmative action revisited: the antecedents and consequences of "principles objections" to affirmative action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(4), 488-502.
- 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.
- Feldman, S. (1988). Structure and consistency in public opinion: The role of core beliefs and values. *American Journal of Political Sciences*, 32(2), 416-440.

- Fernández-Castillo, A. y Fernández, J. D. (2006). Valoración del prejuicio racial en la infancia: adaptación preliminar de la escala de prejuicio racial sutil y manifiesto. *Infancia y aprendizaje*, 29(3), 327-342.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7(2), 117-140.
- Fillmore, M. T., Vogel-Sprott, M. y Gavrilescu, D. (1999). Alcohol effects on intentional behavior: Dissociating controlled and automatic influences. *Experimental and Clinical Psychopharmacology*, 7, 372-378.
- Finchilescu, G. (2010). Intergroup anxiety in interracial interaction: The role of prejudice and metastereotypes. *Journal of Social Issues*, 66(2), 334-351.
- Finchilescu, G. y Tredoux, C. (2010). The changing landscape of intergroup relations in South Africa. *Journal of Social Issues*, 66(2), 223-236.
- Finlay, K. A. y Stephan, W. G. (2000). Improving intergroup relations: The effects of empathy on racial attitudes. *Journal of Applied Social Psychology*, 30(8), 1720-1737.
- Fischer, A. R. y Good, G. E. (1997). Men and psychotherapy: An investigation of alexithymia, intimacy, and masculine gender roles. *Psychotherapy*, 34(2), 160-170.
- Fischer, A. R., Tokar, D. M., Mergl, M. M., Good, G. E., Hill, M. S. y Blum, S. A. (2000). Assessing women's feminist identity development: Studies of convergent, discriminant, and structural validity. *Psychology of Women Quarterly*, 24, 15-29.
- Fishbach, A., Friedman, R. S. y Kruglanski, A. W. (2003). Leading us not unto temptation: Momentary allurements elicit overriding goal activation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84(2), 296-309.
- Fiske, S. T. (1989). Examining the role of intent: Toward understanding its role in stereotyping and prejudice. En J. S. Uleman y J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (pp. 253-283). Nueva York: Guilford.
- Fiske, S. T. (1993). Controlling other people: The impact of power on stereotyping. *American Psychologist*, 48(6), 621-628.
- Fiske, S. T. (1998). Stereotyping, prejudice and discrimination. En D. T. Gilbert, S. T. Fiske y G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (4^a ed., Vol. 2, pp. 357-414). Nueva York: McGraw Hill.

- Fiske, S. T. (2005). Social cognition and the normality of prejudgment. En J. F. Dovidio, P. Glick y L. A. Rudman (Eds.), *On the nature of prejudice: Fifty years after Allport* (pp. 36-53). Oxford, Reino Unido: Blackwell.
- Fiske, S. T., Cuddy, A. J. C. y Glick, P. (2007). Universal dimensions of social cognition: Warmth and competence. *Trends in Cognitive Sciences*, 11(2), 77-83.
- Fiske, S. T., Cuddy, A. J. C., Glick, P. y Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from perceived status and competition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(6), 878-902.
- 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. *Advances in Experimental Social Psychology*, 23, 1-74.
- Fiske, S. T. y Stevens, L. E. (1993). What's so special about sex? Gender stereotyping and discrimination. En S. Oskamp y M. Costanzo (Eds.), *Gender issues in contemporary society* (pp. 173-196). Thousand Oaks, California: Sage.
- Flynn, F. J. (2005). Having an open mind: The impact of Openness to Experiences on interracial attitudes and impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88(5), 816-826.
- Foels, R. y Pappas, C. J. (2004). Learning and unlearning the myths we are taught: Gender and social dominance orientation. *Sex Roles*, 50(11/12), 743-757.
- Foels, R. y Reid, L. D. (2010). Gender differences in social dominance orientation: The role of cognitive complexity. *Sex Roles*, 62, 684-692.
- Follenfant, A. y Ric, F. (2010). Behavioral rebound following stereotype suppression. *European Journal of Social Psychology*, 40(5), 774-782.
- Foroni, F. y Bel-Bahar, T. (2010). Picture-IAT versus Word-IAT: Level of stimulus representation influences on the IAT. *European Journal of Social Psychology*, 40(2), 321-337.
- Förster, J. y Liberman, N. (2007). Knowledge activation. En A. W. Kruglanski y E. T. Higgins (Eds.), *Social Psychology: Handbook of basic principles* (pp. 201-231). Nueva York: Guilford Press.

- Foster, M. D., Arnt, S. y Honkola, J. (2004). When the advantaged become disadvantaged: Men's and women's actions against gender discrimination. *Sex Roles*, 50(1/2), 27-36.
- Frese, B., Moya, M. y Megías, J. (2000). Actitudes hacia las víctimas de agresiones sexuales y probabilidad de actuar como los agresores. En A. Ovejero, M. Moral y P. Vivas (Eds.), *Aplicaciones en psicología social* (pp. 112-117). Madrid: Biblioteca Nueva.
- Freud, S. (1933). *New introductory lectures on psychoanalysis*. Nueva York: Norton.
- Frieze, M., Hofmann, W. y Schmitt, M. (2008). When and why do implicit measures predict behaviour? Empirical evidence for the moderating role of opportunity, motivation, and process reliance. *European Review of Social Psychology*, 19, 285-338.
- Frith, C. D., Blakemore, S. J. y Wolpert, D. M. (2000). Abnormalities in the awareness and control of action. *Philosophical Transactions of the Royal Society of London*, 355, 1771-1788.
- Frith, C. D. y Frith, U. (1999). Interacting minds –a biological basis. *Science*, 286, 1692-1695.
- Frith, C. D., Perry, R. y Lumer, E. (1999). The neural correlates of conscious experience: An experimental framework. *Trends in Cognitive Sciences*, 3, 105-114.
- Fuertes, A., Ramos, M., Martínez, J. L., López, D. y Tabernero, C. (2006). Prevalencia y factores de vulnerabilidad y protección de la victimización sexual en las relaciones con los iguales en las mujeres universitarias españolas. *Child Abuse & Neglect*, 30, 799-814.
- Furnham, A. y Proctor, E. (1989). Belief in a just world: Review and critique of the individual difference literature. *British Journal of Social Psychology*, 28, 365-384.
- Gaertner, S. L. y Dovidio, J. F. (1986). The aversive form of racism. En J. F. Dovidio y S. L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination, and racism* (pp. 61-89). Orlando, Florida: Academic Press
- Gaertner, S. L. y Dovidio, J. F. (2000). *Reducing intergroup bias: The Common Ingroup Identity Model*. Filadelfia, Pensilvania: Psychology Press.

- Gailliot, M. T. y Baumeister, R. F. (2007). Self-regulation and sexual restraint: Dispositionally and temporarily poor self-regulatory abilities contribute to failures at restraining sexual behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33, 173-186.
- Gailliot, M. T., Schmeichel, B. J. y Baumeister, R. F. (2006). Self-regulatory processes defend against the threat of death: Effects of self-control depletion and trait self-control on thoughts and fears of dying. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91, 49-62.
- Galinsky, A. D. y Moskowitz, G. B. (2000). Perspective-taking: Decreasing stereotype expression, stereotype accessibility, and ingroup favoritism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 708-724.
- García-Retamero, R. y López-Zafra, E. (2006a). Congruencia de rol de género y liderazgo: el papel de las atribuciones causales sobre el éxito y el fracaso. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 38(2), 245-257.
- García-Retamero, R. y López-Zafra, E. (2006b). Prejudice against women in male-congenial environments: Perceptions of gender role congruity in leadership. *Sex Roles*, 55, 51-61.
- García-Retamero, R. y López-Zafra, E. (2008). Atribuciones causales sobre éxito y fracaso y percepción del liderazgo en la mujer. *Estudios de Psicología*, 29(3), 273-288.
- García-Retamero, R. y López-Zafra, E. (2009). Causal attributions about feminine and Leadership roles: A cross-cultural comparison. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 40(3), 492-509.
- García-Retamero, R., Müller, S. M. y López-Zafra, E. (2009). Sobre la maleabilidad de los estereotipos de género: influencia del tamaño de la población y el paso del tiempo en la percepción de hombres y mujeres. En J. Tous y Pallarès y J. M. Fabra Sopena (Eds.), *Actas del XI Congreso Nacional de Psicología Social*, (Vol. 2, pp. 151-155). Tarragona: Universitat Rovira i Virgili.
- García Sevilla, J. (1991). Paradigmas experimentales en las teorías de la automaticidad. *Anales de Psicología*, 7(1), 1-30.

- García Sevilla, J. (2003). El paradigma del priming afectivo: una revisión. *Revista Electrónica de Motivación y Emoción*, 6(14-15). Recuperado de <http://reme.uji.es/articulos/avillj3022102105/texto.html>
- Gardner, W. L., Gabriel, S. y Lee, A. Y. (1999). "I" value freedom, but "we" value relationships: Self-construal priming mirrors cultural differences in judgment. *Psychological Science*, 10, 321-326.
- Garrido Lora, M. (2007). Los estereotipos de género en la publicidad. *Creatividad y Sociedad*, 11, 53-71.
- Gawronski, B. y Bodenhausen, G. V. (2006). Associative and propositional processes in evaluation: An integrative review of implicit and explicit attitude change. *Psychological Bulletin*, 132(5), 692-731.
- Gawronski, B., Ehrenberg, K., Banse, R., Zukova, J. y Klauer, K. C. (2003). It's in the mind of the beholder: The impact of stereotypic associations on category-based and individuating impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39, 16-30.
- Gawronski, B., Geschke, D. y Banse, R. (2003). Implicit bias in impression formation: Associations influence the construal of individuating information. *European Journal of Social Psychology*, 33, 573-589.
- Geis, F. L. (1993). Self-fulfilling prophecies: A social psychological view of gender. En A. E. Beall y R. J. Sternberg (Eds.), *The psychology of gender* (pp. 9-54). Nueva York: Guilford.
- Gerber, G. L. (1991). Gender stereotypes and power: Perceptions of the roles in violent marriages. *Sex Roles*, 24, 439-458.
- Gerber, G. L. (2009). Status and gender stereotyped personality traits: Toward an integration. *Sex Roles*, 61, 297-316.
- Gilbert, D. T. y Hixon, J. G. (1991). The trouble of thinking: Activation and application to stereotypic beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 509-517.
- Giménez de la Peña, A., Canto Ortiz, J. M., Fernández Berrocal, P. y Barrett, M. (2003). Stereotype development in Andalusian children. *The Spanish Journal of Psychology*, 6(1), 28-34.

- Glaser, J. y Banaji, M. R. (1999). When fair is foul and foul is fair: Reverse priming in automatic evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(4), 669-687.
- Glasman, L. R. y Albarracín, D. (2006). Forming attitudes that predict future behavior: A meta-analysis of the attitude-behavior relation. *Psychological Bulletin*, 132(5), 778-822.
- Glick, P. y Fiske, T. (1996). The ambivalent sexism inventory: Differentiating hostile and benevolent sexism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(3), 491-512.
- Glick, P. y Fiske, T. (1999). Sexisms and other “isms”: Interdependence, status and the ambivalent content of stereotypes. En W. B. Swann, J. H. Langlois y L. A. Gilbert (Eds.), *Sexism and stereotypes in modern society* (pp-193-221). Washington, DC: American Psychological Association.
- Glick, P. y Fiske, S. T. (2001a). An ambivalent alliance: Hostile and benevolent sexism as complementary justifications for gender inequality. *American Psychologist*, 56, 109-118.
- Glick, P. y Fiske, S. T. (2001b). Ambivalent stereotypes as legitimizing ideologies: Differentiating paternalistic and envious prejudice. En J. T. Jost y B. Major (Eds.), *The psychology of legitimacy: Emerging perspectives on ideology, justice, and intergroup relations* (pp. 278-306). Cambridge: Cambridge University Press.
- Glick, P., Lameiras, M., Fiske, S. T., Eckes, T., Masser, B., Volpato, C., ... Six-Materna, I. (2004). Bad but bold: Ambivalent attitudes toward men predict gender inequality in 16 nations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86(5), 713-728.
- Glick, P., Larsen, S., Johnson, C. y Branstiter, H. (2005). Evaluations of sexy women in low and high-status jobs. *Psychology of Women Quarterly*, 29, 389-395.
- Gollwitzer, P. M, Heckhausen, H. y Steller, B. (1990). Deliberative and implemental mind-sets: Cognitive tuning toward congruous thoughts and information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1119-1127.
- Gollwitzer, P. M. y Moskowitz, G. B. (1996). Goal effects on action and cognition. En E. T. Higgins y A. W. Kruglanski (Eds.), *Social Psychology: Handbook of basic principles* (pp. 361-399). Nueva York: Guilford Press.

- Gollwitzer, P. M. y Schaal, B. (1998). Metacognition in action: The importance of implementation intentions. *Personality and Social Psychology Review*, 2, 124-136.
- Gollwitzer, P. M. y Sheeran, P. (2006). Implementation intentions and goal achievement: A meta-analysis of effects and processes. En M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 38, pp. 69-119). San Diego, California: Elsevier.
- Goodman, S. (2010, septiembre). *The use of the notion of meritocracy in the justification of economic inequality*. Comunicación presentada en la Annual Conference of The British Psychological Society, Social Psychology Section, Winchester, Reino Unido.
- Govorun, O. y Payne, B. K. (2006). Ego-depletion and prejudice: Separating automatic and controlled components. *Social Cognition*, 24, 111-136.
- Graf, P. y Schacter, D. L. (1985). Implicit and explicit memory for new associations in normal and amnesic subjects. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition*, 11(3), 501-518.
- Graham-Bermann, S., Eastin, J. A., y Bermann, E. A. (2001). Stress and coping. En J. Worrell (Ed.), *Encyclopaedia of Women and Gender*, Vol. II (pp. 1101-1111). San Diego, California: Academic Press.
- Granberg, D. y Brent, E. E. (1980). Perceptions of issue positions of Presidential candidates. *American Scientist*, 68, 617-625.
- Grand, S. y Segal, S. J. (1966). Recovery in the absence of recall: An investigation of color-word interference. *Journal of Experimental Psychology*, 72(1), 138-144.
- Greenberg, J., Pyszczynski, T., Solomon, S., Simon, L. y Breus, M. (1994). Role of consciousness and accessibility of death-related thoughts in mortality salience effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(4), 627-637.
- Greenberg, J., Simon, L., Pyszczynski, T., Solomon, S. y Chatel, D. (1992). Terror management and tolerance: Does mortality salience always intensify negative reactions to others who threaten one's worldview? *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 212-220.
- Greenwald, A. G. (1980). The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. *American Psychologist*, 35(7), 603-618.

- Greenwald, A. G. y Banaji, M. R. (1995). Implicit social cognition: Attitudes, self-esteem, and stereotypes. *Psychological Review*, 102(1), 4-27.
- Greenwald, A. G., Banaji, M. R., Rudman, L. A., Farnham, S. D., Nosek, B. A. y Mellott, D. S. (2002). A unified theory of implicit attitudes, stereotypes, self-esteem, and self-concept. *Psychological Review*, 109(1), 3-25.
- Greenwald, A. G. y Farnham, S. D. (2000). Using the Implicit Association Test to measure self-esteem and self-concept. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79(6), 1022-1038.
- Greenwald, A. G., Klinger, M. R. y Liu, T. J. (1989). Unconscious processing of dichoptically masked words. *Memory & Cognition*, 17(1), 35-47.
- 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.
- Greenwald, A. G. y Nosek, B. A. (2001). Health of the Implicit Association Test at age 3. *Zeitschrift fuer Experimentelle Psychologie*, 48(2), 85-93.
- Greenwald, A. G., Poehlman, T. A., Uhlmann, E. L. y Banaji, M. R. (2009). Understanding and using the Implicit Association Test: III. Meta-Analysis of predictive validity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97(1), 17-41.
- Grill-Spector, K., Kushnir, T., Hendler, T. y Malach, R. (2000). The dynamics of object-selective activation correlate with recognition performance in humans. *Nature Neuroscience*, 3(8), 837-843.
- Gross, J., Schmitz, F., Schnitzler, I., Kessler, K., Shapiro, K., Hommel, B. y Schnitzler, A. (2004). Modulation of long-range neural synchrony reflects temporal limitations of visual attention in humans. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the USA*, 101, 13050-13055.
- Guerrero Salazar, S. y Medina Guerra, A. M. (2006). *Guía para un uso igualitario del lenguaje en las corporaciones locales*. Almería: Servicio Provincial de Mujeres. Diputación de Almería.
- Guimond, S., Chatard, A., Martinot, D., Crisp, R. J., y Redersdorff, S. (2006). Social Comparison, Self-Stereotyping, and Gender Differences in Self-Construals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90(2), 221-242.

- Guimond, S., Dambrun, M., Michinov, N. y Duarte, S. (2003). Does social dominance generate prejudice? Integrating individual and contextual determinants of intergroup cognitions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84(4), 697-721.
- Gupta, V. K., Turban, D. B. y Bhawe, N. M. (2008). The effect of gender stereotype activation on entrepreneurial intentions. *Journal of Applied Psychology*, 93(5), 1053-1061.
- Guttman, L. (1944). A basis for scaling qualitative data. *American Sociological Review*, 9(2), 139-150.
- Haddock, G., Zanna, M. P. y Esses, V. M. (1993). Assessing the structure of prejudicial attitudes: The case of attitudes toward homosexuals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65(6), 1105-1118.
- Haidt, J. (2001). The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological Review*, 108(4), 814-834.
- Hamilton, D. L. (Ed.) (1981). *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior*. Hillsdale, Nueva Jersey: Erlbaum.
- Hamilton, D. L. y Sherman, J. W. (1994). Stereotypes. En R. S. Wyer y T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (Vol. 2, pp. 1-68). Hillsdale, Nueva Jersey: Erlbaum.
- Harper, R. G. (1985). Power, dominance, and nonverbal behavior: An overview. En S. L. Ellyson y J. F. Dovidio (Eds.), *Power, dominance, and nonverbal behavior* (pp. 29-48). Nueva York: Springer-Verlag.
- Hart, A. J., Whalen, P. J., Shin, L. M., McInerney, S. C., Fischer, H. y Rauch, S. L. (2000). Differential response in the human amygdala to racial outgroup vs. ingroup face stimuli. *Neuroreport*, 11, 2351-2355.
- Hathaway, S. R. y McKinley, J. C. (1943). *The Minnesota Multiphasic Personality Inventory*. Nueva York: Psychological Corporation.
- Haynes, J. D., Driver, J. y Rees, G. (2005). Visibility reflects dynamic changes of effective connectivity between V1 and fusiform cortex. *Neuron*, 46(5), 811-821.
- Heaven, P. C. L. (1999). Attitudes toward women's rights: Relationships with social dominance orientation and political group identities. *Sex Roles*, 41, 605-614.

- Heaven, P. C. L. y Bucci, S. (2001). Right-wing authoritarianism, social dominance orientation and personality: An analysis using the IPIP measure. *European Journal of Personality*, 15, 49-56.
- Heaven, P. C. L. y Quintin, D. S. (2003). Personality factors predict racial prejudice. *Personality and Individual Differences*, 34(4), 625-634.
- Heilman, M. E. (2001). Description and prescription: How gender stereotypes prevent women's ascent up the organizational ladder. *Journal of Social Issues*, 57, 657-674.
- Henderson, M. D., de Liver, Y. y Gollwitzer, P. M. (2008). The effects of an implemental mind-set on attitude strength. *Journal of Personality and Social Psychology*, 94(3), 396-411.
- Hense, R. L., Penner, L. A. y Nelson, D. L. (1995). Implicit memory for age stereotypes. *Social Cognition*, 13(4), 399-415.
- Hermans, D., De Houwer, J. y Eelen, P. (1994). The affective priming effect: Automatic activation of evaluative information in memory. *Cognition and Emotion*, 8(6), 515-533.
- Hernández, A., Martín-Llaguno, M. y Beléndez, M. (2009). The neosexist attitudes of the Spanish advertising workforce: A gender-based analysis. *Observatorio (OBS*) Journal*, 8, 275-285.
- Herr, P. M. (1986). Consequences of priming: Judgment and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1106-1115.
- Hess, T. M., Hinson, J. T. y Statham, J. A. (2004). Explicit and implicit stereotype activation effects on memory: Do age and awareness moderate the impact of priming? *Psychology and Aging*, 19(3), 495-505.
- Hewstone, M. (1996). Contact and categorization: Social psychological interventions to change intergroup relations. En C. N. Macrae, C. Stangor y M. Hewstone (Eds.), *Stereotypes and Stereotyping* (pp. 323-368). Nueva York: Guilford.
- Hewstone, M. y Brown, R. J. (1986). Contact is not enough: An intergroup perspective on the "Contact Hypothesis". En M. Hewstone y R. Brown (Eds.), *Contact and conflict in intergroup encounters* (pp. 1-44). Oxford: Reino Unido: Basil Blackwell.
- Hewstone, M., Rubin, M. y Willis, H. (2002). Intergroup bias. *Annual Review of Psychology*, 53, 575-604.

- Higgins, E. T. (1996). Knowledge activation: Accessibility, applicability, and salience. En E. T. Higgins y A. W. Kruglanski (Eds.), *Social Psychology: Handbook of basic principles* (pp. 133-168). Nueva York: Guilford Press.
- Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, 52, 1280-1300.
- Higgins, E. T., Bargh, J. A. y Lombardi, W. J. (1985). Nature of priming effects on categorization. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 11, 59-69.
- Higgins, E. T., Rholes, W. S. y Jones, C. R. (1977). Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 141-154.
- Hoffman, C. y Hurst, N. (1990). Gender stereotypes: Perception or rationalization? *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 197-208.
- Hofmann, W. y Baumert, A. (2010). Immediate affect as a basis for intuitive moral judgement: An adaptation of the affect misattribution procedure. *Cognition and Emotion*, 24(3), 522-535.
- Hofmann, W., Deutsch, R., Lancaster, K. y Banaji, M. R. (2010). Cooling the heat of temptation: Mental self-control and the automatic evaluation of tempting stimuli. *European Journal of Social Psychology*, 40, 17-25.
- 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, 1369-1385.
- Hogg, M. A. (1992). *The social psychology of group cohesiveness: From attraction to social identity*. Nueva York: Harvester Wheatsheaf and New York University Press.
- Hogg, M. A. y Smith, J. R. (2007). Attitudes in social context: A social identity perspective. *European Review of Social Psychology*, 18, 89-131.
- Hogg, M. A. y Terry, D. (2000). Social identity and self-categorization processes in organization contexts. *Academy of Management Review*, 25(1), 121-140.
- Hollander, E. P. (1985). Leadership and power. En G. Lindzey y E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology: Special fields and applications* (Vol. II, 3^a ed., pp. 485-537). Nueva York: Random House.

- Horcajo, J., Briñol, P. y Becerra, A. (2009). Los efectos de la activación de estereotipos sobre la evaluación de candidatos en un contexto experimental de selección de personal. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 41(2), 349-359.
- Houben, K. y Wiers, R. W. (2006). Assessing Implicit Alcohol Associations with the IAT: Fact or Artifact? *Addictive Behaviors*, 31(8), 1346-1362.
- Howard, J. M. y Rothbart, M. (1980). Social categorisation for in-group and out-group behaviour. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38(2), 301-310.
- Huang, J. Y. y Bargh, J. A. (2008). Peak of desire: Activating the mating goal changes life-stage preferences across living kinds. *Psychological Science*, 19(6), 573-578.
- Huang, L. y Liu, J. H. (2005). Personality and social structural implications of the situational priming of social dominance orientation. *Personality and Individual Differences*, 38, 267-276.
- Hugenberg, K. y Bodenhausen, G. V. (2003). Facing prejudice: Implicit prejudice and the perception of facial threat. *Psychological Science*, 14(6), 640-643.
- Hughes, S. y Barnes-Holmes, D. (2010, septiembre). *When just say "no" is enough: Negation training and the reduction of automatic racial stereotyping*. Comunicación presentada en la Annual Conference of The British Psychological Society, Social Psychology Section, Winchester, Reino Unido.
- Huijding, J. y de Jong, P. (2005). A pictorial version of the Extrinsic Affective Simon Task: Sensitivity to generally affective and phobia-relevant stimuli in high and low spider fearful individuals. *Experimental Psychology*, 52, 289-295.
- Hull, J. G. y Slone, L. B. (2004). Alcohol and self-regulation. En R. F. Baumeister y K. D. Vohs (Eds.), *Handbook of self-regulation: Research, theory, and applications* (pp. 466-491). Nueva York: Guilford Press.
- Huntsinger, J. R., Sinclair, S., Dunn, E. y Clore, G. L. (2010). Affective regulation of stereotype activation: It's the (accessible) thought that counts. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36(4), 564-577.
- Hyde, J. S., Fennema, E. y Lamon, S. J. (1990). Gender differences in mathematics performance: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 107, 139-155.
- Hyde, J. S. y Linn, M. C. (1988). Gender differences in verbal ability: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 104, 53-69.

- Insko, C. A., Schopler, J., Gaertner, L., Wildschut, T., Kozar, R., Pinter, B. et al. (2001). Interindividual-intergroup discontinuity reduction through the anticipation of future interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80(1), 95-111.
- Instituto Nacional de Estadística (2010). *Mujeres y hombres en España 2010*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Recuperado de <http://www.ine.es/prodyser/pubweb/myh/myh10.pdf>
- Instituto Nacional de la Mujer (2010). *Estadísticas. Mujer en cifras*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Recuperado de http://www.inmujer.es/ss/Satellite-?c=Page&cid=1264005600670&language=cas_ES&pagename=InstitutoMujer%2FPage%2FIMUJ_Generico
- Irmen, L. (2006). Automatic activation and use of gender subgroups. *Sex Roles*, 55, 435-444.
- Ito, T. A. y Cacioppo, J. T. (2000). Electrophysiological evidence of implicit and explicit categorization processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36, 660-676.
- Jackman, M. R. (1994). *The velvet glove: Paternalism and conflict in gender, class, and race relations*. Berkeley, California: University of California Press.
- Jacoby, L. L., Kelley, C., Brown, J. y Jasechko, J. (1989). Becoming famous overnight: Limits on the ability to avoid unconscious influences of the past. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 326-338.
- James, W. (1890). *The principles of psychology*. Nueva York: Holt.
- Jeannerod, M. (2003). The mechanisms of self-recognition in humans. *Behavioural Brain Research*, 142, 1-15.
- Jetten, J., Spears, R. y Manstead, A. (2001). Similarity as a source of differentiation: The role of group identification. *European Journal of Social Psychology*, 31(6), 621-640.
- Jost, J. T. y Banaji, M. R. (1994). The role of stereotyping in system-justification and the production of false consciousness. *British Journal of Social Psychology*, 33, 1-27.
- Jost, J. T., Burgess, D. y Mosso, C. O. (2001). Conflicts of legitimation among self, group, and system: The integrative potential of system justification theory. En J. T. Jost y B. Major (Eds.), *The psychology of legitimacy: Emerging perspectives on ideology*,

- justice, and intergroup relations* (pp. 363-388). Cambridge: Cambridge University Press.
- Jost, J. T. y Hamilton, D. L. (2005). Stereotypes in our culture. En J. F. Dovidio, P. Glick y L. A. Rudman (Eds.), *On the nature of prejudice: Fifty years after Allport* (pp. 208-224). Oxford, Reino Unido: Blackwell.
- Jost, T. J. y Kay, A. C. (2005). Exposure to benevolent sexism and complementary gender stereotypes: Consequences for specific and diffuse forms of system justification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88(3), 498-509.
- Jost, J. T. y Thompson, E. P. (2000). Group-based dominance and opposition to equality as independent predictors of self-esteem, ethnocentrism, and social policy attitudes among African Americans and European Americans. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36(3), 209-232.
- Judd, C. M. y Kulik, J. A. (1980). Schematic effects of social attitudes on information processing and recall. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 569-578.
- Juliano, D. (2001). Perspectiva de la antropología para estudiar construcciones de género. En A. Fernández Valencia (Coord.), *Las mujeres en la enseñanza de las Ciencias Sociales* (pp. 35-50). Madrid: Síntesis.
- Kam, C. D. (2007). Implicit attitudes, explicit choices: When subliminal priming predicts candidate preference. *Political Behavior*, 29(3), 343-367.
- Karpinski, A., Steinman, R. B. y Hilton, J. L. (2005). Attitude importance as a moderator of the relationship between implicit and explicit attitude measures. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31(7), 949-962.
- Katz, I. (1981). *Stigma. A social psychology analysis*. Hillsdale, Nueva Jersey: Erlbaum.
- Katz, D. y Braly, K. (1933). Racial stereotypes of one hundred college students. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 28(3), 280-290.
- Katz, D. y Stotland, E. (1959). A preliminary statement to a theory of attitude structure and change. En S. Koch (Ed.), *Psychology: A study of a science* (Vol. 3, pp. 423-475). Nueva York: McGraw-Hill.
- Katz, I., Wackenhut, J. y Hass, R. G. (1986). Racial ambivalence, value duality and behavior. En J. F. Dovidio y S. L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination and racism* (pp. 61-89). Orlando, Florida: Academic 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.
- Kawakami, K. y Dovidio, J. F. (2001). The reliability of implicit stereotyping. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27(2), 212-225.
- Kawakami, K., Dovidio, J. F., Moll, J., Hermsen, S. y Russin, A. (2000). Just say no (to stereotyping): Effects of training in trait negation on stereotype activation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(5), 871-888.
- Kawakami, K., Spears, R. y Dovidio, J. F. (2002). Disinhibition of stereotyping: Context, prejudice, and target characteristics. *European Journal of Social Psychology*, 32(4), 517-530.
- Kawakami, K., Young, H. y Dovidio, J. F. (2002). Automatic stereotyping: Category, trait, and behavioral activations. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28(1), 3-15.
- Kay, A. C. y Jost, J. T. (2003). Complementary justice: Effects of “poor buy happy” and “poor but honest” stereotype exemplars on system justification and implicit activation of the justice motive. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 823-837.
- 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.
- Kelly, C. y Breinlinger, S. (1995). Identity and injustice: Exploring women’s participation in collective action. *Journal of Community and Applied Social Psychology*, 5, 41-57.
- Kimmelmeier, M. (2005). The effects of race and social dominance orientation in simulated juror decision making. *Journal of Applied Social Psychology*, 35(5), 1030-1045.
- Killeen, L. A., López-Zafra, E. y Eagly, A. H. (2006). Envisioning oneself as a leader: Comparisons of women and men in Spain and the United States. *Psychology of Women Quarterly*, 30(3), 312-322.
- Kinder, D. R. y Sears, D. O. (1981). Prejudice and politics: Symbolic racism versus racial threats to the good life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40(3), 414-431.

- Kinzler, K. D., Shutts, K. y Correll, J. (2010). Priorities in social categories. *European Journal of Social Psychology*, 40, 581-592.
- Klauer, K. C. y Musch, J. (2003). Affective priming: Findings and theories. En J. Musch y K. C. Klauer (Eds.), *The psychology of evaluation: Affective processes in cognition and emotion* (pp. 7-50). Mahwah, Nueva Jersey: Erlbaum.
- Klein, O. y Snyder, M. (2003). Stereotypes and behavioral confirmation: from interpersonal to intergroup perspectives. *Advances in Experimental Social Psychology*, 35, 153-233.
- Kluegel, J. R. y Smith, E. R. (1983). Affirmative action attitudes: Effects of self-interest, racial affect, and stratification beliefs on whites' views. *Social Forces*, 61(3), 797-824.
- Koestner, R. y Aube, J. (1995). A multifactorial approach to the study of gender characteristics. *Journal of Personality*, 63(3), 681-709.
- Konrad, A. M. y Hartman, L. (2001). Gender differences in attitudes towards affirmative action programs in Australia: Effects of beliefs, interests, and attitudes towards women. *Sex Roles*, 45(5/6), 415-432.
- Koriat, A. y Feuerstein, N. (1976). The recovery of incidentally acquired information. *Acta Psychologica*, 40, 463-474.
- Kouider, S., Dehaene, S., Jobert, A. y Le Bihan, D. (2007). Cerebral bases of subliminal and supraliminal priming during Redding. *Cerebral Cortex*, 17(9), 2019-2029.
- Kreindler, S. A. (2005). A dual group process model of individual differences in prejudice. *Personality and Social Psychology Review*, 9, 90-107.
- Krosnick, J. A., Boninger, D. S., Chuang, Y. C., Berent, M. K. y Carnot, C. G. (1993). Attitude strength: One construct or many related constructs? *Journal of Personality and Social Psychology*, 65(6), 1132-1151.
- Krosnick, J. A. y Petty, R. E. (1995). Attitude strength: An overview. En R. E. Petty y J. A. Krosnick (Eds.), *Attitude strength: Antecedents and consequences* (pp. 1-24). Hillsdale, Nueva Jersey: Erlbaum.
- Kruglanski, A. W. y Webster, D. M. (1996). Motivated closing of the mind: "Seizing" and "freezing". *Psychological Review*, 103(2), 263-283.

- Kteily, N., S., Sidanius, J. y Levin, S. (en prensa). Social dominance orientation: Cause or 'mere effect'? Evidence for SDO as a causal predictor of prejudice and discrimination against ethnic and racial outgroups. *Journal of Experimental Social Psychology*.
- Kunda, Z. y Spencer, S. J. (2003). When do stereotypes come to mind and when do they color judgment? A goal-based theoretical framework for stereotype activation and application. *Psychological Bulletin*, 129(4), 522-544.
- LaBouff, J. P., Rowatt, W. C., Johnson, M. K., Thedford, M. y Tsang, J. (2010). Development and initial validation of an implicit measure of religiousness-spirituality. *Journal for the Scientific Study of Religion*, 49(3), 439-455.
- Lameiras-Fernández, M. y Rodríguez-Castro, Y. (2002). Evaluación del sexismo moderno en adolescentes. *Revista de Psicología Social*, 17(2), 119-127.
- Lameiras-Fernández, M. y Rodríguez-Castro, Y. (2003). Evaluación del sexismo ambivalente en estudiantes gallegos/as. *Acción Psicológica*, 2(2), 131-136.
- Landauer, T. K. y Freedman, J. L. (1968). Information retrieval from long-term memory: Category size and recognition time. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 7, 291-295.
- Langford, T. y MacKinnon, N. J. (2000). The affective basis for the gendering of traits: Comparing the United States and Canada. *Social Psychology Quarterly*, 63, 34-48.
- Laran, J., Dalton, A. N. y Andrade, E. B. (en prensa). The curious case of behavioral backlash: Why brands produce priming effects and slogans produce reverse priming effects. *Journal of Consumer Research*.
- Lashley, K. S. (1951). The problem of serial order in behavior. En L. A. Jeffress (Ed.), *Cerebral mechanisms in behavior* (pp. 112-131). Nueva York: Wiley.
- Lavine, H., Huff, J. W., Wagner, S. H. y Sweeney, D. (1998). The moderating influence of attitude strength on the susceptibility to context effects in attitude surveys. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75(2), 359-373.
- Lee, S., W., S., Oyserman, D. y Bond, M. H. (2010). Am I doing better than you? That depends on whether you ask me in English or Chinese: Self-enhancement effects of language as a cultural mindset prime. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46(5), 785-791.

- Leippe, M. R. y Eisenstadt, D. (1994). Generalization of dissonance reduction: Decreasing prejudice through induced compliance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 395-413.
- Lenton, A. P., Bruder, M. y Sedikides, C. (2009). A meta-analysis on the malleability of automatic gender stereotypes. *Psychology of Women Quarterly*, 33(2), 183-196.
- Lepore, L. y Brown, R. (1997). Category and stereotype activation: Is prejudice inevitable? *Journal of Personality and Social Psychology*, 72(2), 275-287.
- Lerner, J. S., Small, D. A. y Loewenstein, G. (2004). Heart strings and purse strings: Carry-over effects of emotions on economic transactions. *Psychological Science*, 15(5), 337-341.
- Levin, S. (1996). *A social psychological approach to understanding intergroup attitudes in the United States and Israel*. Tesis doctoral no publicada, Universidad de California, Los Ángeles.
- Levin, S. (2004). Perceived group status differences and the effects of gender, ethnicity, and religion on social dominance orientation. *Political Psychology*, 25(1), 31-48.
- Levy, S. R. (1999). Reducing prejudice: Lessons from social-cognitive factors underlying perceiver differences in prejudice. *Journal of Social Issues*, 55(4), 745-765.
- Ley Orgánica 1/2004, de 28 de diciembre, de Medidas de Protección Integral contra la Violencia de Género. *Boletín Oficial del Estado*, 29 de diciembre de 2004, núm. 313, pp. 42166-42197.
- Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la igualdad efectiva de mujeres y hombres. *Boletín Oficial del Estado*, 23 de marzo de 2007, núm. 71, pp. 12611-12645.
- Leyens, J. P., Desert, M., Croizet, J. C. y Darcis, C. (2000). Stereotype threat: Are lower status and history of stigmatization preconditions of stereotype threat? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26(10), 1189-1199.
- Leyens, J. P., Paladino, P. M., Rodríguez-Torres, R., Vaes, J., Demoulin, S., Rodríguez-Pérez, A., y Gaunt, R. (2000). The Emotional Side of Prejudice: The Attribution of Secondary Emotions to Ingroups and Outgroups. *Personality and Social Psychology Review*, 4(2), 186-197.

- Lhermitte, F. (1986). Human anatomy and the frontal lobes. Part II: Patient behavior in complex and social situations: "The environmental Dependency Syndrome". *Annals of Neurology*, 19(3), 335-343.
- Li, Z., Wang, L., Shi, J. y Shi, W. (2006). Support for exclusionism as an independent dimension of social dominance orientation in mainland China. *Asian Journal of Social Psychology*, 9(3), 203-209.
- Lieberman, M. D., Hariri, A., Jarcho, J. M., Eisenberger, N. I. y Bookheimer, S. Y. (2005). An fMRI investigation of race-related amygdala activity in African-American and Caucasian-American individuals. *Nature Neuroscience*, 8(6), 720-722.
- Likert, R. (1932). A technique for the measurement of attitudes. *Archives of Psychology*, 140, 44-53.
- Lila, M., Gracia, E. y García, F. (2010). Actitudes de la policía ante la intervención en casos de violencia contra la mujer en las relaciones de pareja: influencia del sexismo y la empatía. *Revista de Psicología Social*, 25(3), 313-323.
- Lippa, R. y Arad, S. (1999). Gender, personality, and prejudice: The display of social dominance orientation and authoritarianism in interviews with college men and women. *Journal of Research in Personality*, 33(4), 463-493.
- 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.
- Logan, G. D. (1988). Toward an instance theory of automatization. *Psychological Review*, 95(4), 492-527.
- Logel, C., Walton, G. M., Spencer, S. J., Iserman, E. C., von Hippel, W. y Bell, A. E. (2009). Interacting with sexist men triggers social identity threat among female engineers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96(6), 1089-1103.
- López-Sáez, M. (2008). Estereotipos de género. En E. López-Zafra (Comp.), *Mujer y líder: Cómo encontrar el camino en el laberinto del liderazgo con éxito* (pp. 76-90). Jaén: Del Lunar.
- López-Sáez, M. y Lisbona, A. (2009). Descriptive and prescriptive features of gender stereotyping. Relationships among its components. *Revista de Psicología Social*, 24(3), 363-379.

- López-Sáez, M. y Morales, J. F. (1995). Gender stereotypes in the Spanish population: Looking toward the future. En L. Amâncio y C. Nogueira (Eds.), *Gender, management and science* (pp. 151-168). Braga, Portugal: Instituto de Educação e Psicologia, Universidade do Minho.
- López-Sáez, M., Morales, J. F. y Lisbona, A. (2008). Evolution of gender stereotypes in Spain: Traits and roles. *Spanish Journal of Psychology*, 11(2), 609-617.
- López-Zafra, E. (1999). Liderazgo femenino: nuevas pautas para un nuevo milenio. En M. A. Bel (Ed.), *Ecofeminismo: un reencuentro con la naturaleza* (pp. 43-61). Jaén: Servicio de publicaciones de la Universidad de Jaén.
- López-Zafra, E. y Del Olmo, S. M. (1999). Estereotipia de género y liderazgo transformacional en contextos de trabajo típicamente femeninos. *Revista de Psicología Social Aplicada*, 9(3), 53-71.
- López-Zafra, E., García-Retamero, R., Diekman, A. y Eagly, A. H. (2008). Dinámica de estereotipos de género y poder: un estudio transcultural. *Revista de Psicología Social*, 23(2), 213-219.
- López-Zafra, E., García-Retamero Imedio, R. y Eagly, A. H. (2009). Congruencia de rol de género y aspiraciones de las mujeres a posiciones de liderazgo. *Revista de Psicología Social*, 24(1), 99-108.
- López-Zafra, E. y López-Sáez, M. (2001). Por qué las mujeres se consideran más o menos femeninas y los hombres más o menos masculinos. Explicaciones sobre su autoconcepto de identidad de género. *Revista de Psicología Social*, 16(2), 193-208.
- Loscertales, F. (2009). ¿Refleja el cine la realidad de las mujeres profesoras? Un estudio de caso. En J. Tous y Pallarès y J. M. Fabra Sopeña (Eds.), *Actas del XI Congreso Nacional de Psicología Social* (Vol. 2, pp. 231-237). Tarragona: Universitat Rovira i Virgili.
- Lowery, B. S., Hardin, C. D. y Sinclair, S. (2001). Social influence effects on automatic racial prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(5), 842-855.
- Maass, A., Ceccarelli, R. y Rudin, S. (1996). Linguistic intergroup bias: Evidence for in-group protective motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(3), 512-526.

- Mackie, D. M., Devos, T. y Smith, E. R. (2000). Intergroup emotions: Explaining offensive action tendencies in an intergroup context. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 602-616.
- Macrae, C. N., Bodenhausen, G. V. y Milne, A. B. (1995). The dissection of selection in person perception: Inhibitory processes in social stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69(3), 397-407.
- Macrae, C. N., Bodenhausen, G. V., Milne, A. B. y Calvini, G. (1999). Seeing more than we can know: Visual attention and category activation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 35(6), 590-602.
- Macrae, C. N., Bodenhausen, G. V., Milne, A. B. y Jetten, J. (1994). Out of mind but back in sight: Stereotypes on the rebound. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(5), 808-817.
- Macrae, C. N., Bodenhausen, G. V., Milne, A. B., Thorn, T. M. J. y Castelli, L. (1997). On the activation of social stereotypes: The moderating role of processing objectives. *Journal of Experimental Social Psychology*, 33(5), 471-489.
- Macrae, C. N., Hood, B. M., Milne, A. B., Rowe, A. y Mason, M. F. (2002). Are you looking at me? Eye gaze and person perception. *Psychological Science*, 13(5), 460-464.
- Macrae, C. N., Mitchell, J. P. y Pendry, L. F. (2002). What's in a forename?: Cue familiarity and stereotypical thinking. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38(2), 186-193.
- Mañas Viejo, C. (2005). Introducción. *Feminismo/s*, 6, 9-16.
- Mañas Viejo, C. (2009). La coeducación como eje de las acciones políticas para combatir la violencia contra las mujeres: la violencia de género. *Vivências: Revista Eletrônica de Extensão da URI*, 5(7), 52-62. Recuperado de http://vivencias.reitoria.br/index.php/rev_vivencias/article/view/33/38
- Marcel, A. J. (1983a). Conscious and unconscious perception: Experiments on visual masking and word recognition. *Cognitive Psychology*, 15, 197-237.
- Marcel, A. J. (1983b). Conscious and unconscious perception: An approach to the relation between phenomenal experience and perceptual processes. *Cognitive Psychology*, 15(2), 238-300.

- Marlow, S. y Patton, D. (2005). All credit to men? Entrepreneurship, finance, and gender. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(6), 717-735.
- Marsh, K. L., Johnson, B. L. y Scott-Sheldon, L. A. (2001). Heart versus reason in condom use: Implicit versus explicit attitudinal predictors of sexual behavior. *Zeitschrift für Experimentelle Psychologie*, 48(2), 161-175.
- Martin, D. y Macrae, C. N. (2007). A face with a cue: Exploring the inevitability of person categorization. *European Journal of Social Psychology*, 37(5), 806-816.
- Martínez, C., Paterna, C., Rosa, A. I. y J. Angosto (2000). El principio de jerarquía social como explicación del prejuicio y el rechazo a la acción positiva. *Psicología Política*, 21, 55-71.
- Mason, M. F., Cloutier, J. y Macrae, C. N. (2006). On construing others: Category and stereotype activation from facial cues. *Social Cognition*, 24(5), 540-562.
- Masser, B. y Abrams, D. (1999). Contemporary sexism. The relationships among hostility, benevolence, and neosexism. *Psychology of Women Quarterly*, 23(3), 503-517.
- Mastop, J., Stel, M. y van Dijk, E. (2010, septiembre). *The effect of procedural fairness and status-conflict on mimicking or complementing nonverbal behavior*. Comunicación presentada en la Annual Conference of The British Psychological Society, Social Psychology Section, Winchester, Reino Unido.
- Matud, M. P., Guerrero, K. y Matías, R. G. (2006). Relevancia de las variables sociodemográficas en las diferencia de género en depresión. *International Journal of Clinical and Health Psychology*, 6(1), 7-21.
- McConahay, J. B. (1986). Modern racism, ambivalence, and the modern racism scale. En J. F. Dovidio y S. L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination, and racism* (pp. 91-125). Orlando, Florida: Academic Press.
- McConahay, J. B., Hardee, B. B. y Batts, V. (1981). Has racism declined? It depends upon who's asking and what is asked. *Journal of Conflict Resolution*, 25, 563-579.
- McConnell, A. R. y Leibold, J. M. (2001). Relations among the Implicit Association Test, discriminatory behavior, and explicit measures of racial attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37(5), 435-442.
- McCrae, R. R. y Costa, P. T. (1996). Toward a new generation of personality theories: Theoretical contexts for the five-factor model. En J. S. Wiggins (Ed.), *The five-*

- factor model of personality: Theoretical perspectives* (pp. 51-87). Nueva York: Guilford.
- McCulloch, K. C., Ferguson, M. J., Kawada, C. C. K. y Bargh, J. A. (2008). Taking a closer look: On the operation of nonconscious impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44, 614-623.
- McFarland, S. G. (2001). *Prejudiced people: Individual differences in explicit prejudice*. Manuscrito no publicado, Western Kentucky University.
- McFarland, S. G. y Adelson, S. (1996, julio). *An omnibus study of personality, values, and prejudice*. Comunicación presentada en la Annual Convention of the International Society for Political Psychology, Vancouver, Canadá.
- McGlothlin, H. y Killen, M. (2010). How social experience is related to children's intergroup attitudes. *European Journal of Social Psychology*, 40(4), 625-634.
- McHugh, M. C. y Frieze, I. H. (1997). The measurement of gender-role attitudes: A review and commentary. *Psychology of Women Quarterly*, 21(1), 1-16.
- McLaren, L. M. (2003). Anti-immigrant prejudice in Europe: Contact, threat perception, and preferences for the expulsion of migrants. *Social Forces*, 81(3), 909-936.
- McNamara, T. P. (2005). *Semantic priming: Perspectives from memory and word recognition*. Nueva York: Psychology Press.
- McNamara, K. y Rickard, K. M. (1989). Feminist identity development: Implications for feminist therapy with women. *Journal of Counseling and Development*, 68(2), 184-189.
- Mehrabian, A. (1968). Relationship of attitude to seated posture, orientation, and distance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 10(1), 26-30.
- Meltzoff, A. N. (2002). Elements of a developmental theory of imitation. En A. N. Meltzoff y W. Prinz (Eds.), *The imitative mind: Development, evolution, and brain bases* (pp. 19-41). Cambridge: Cambridge University Press.
- Merikle, P. M., Joordens, S. y Stolz, J. A. (1995). Measuring the relative magnitude of unconscious influences. *Consciousness and Cognition*, 4, 422-439.
- Meyer, D. E. y Schvaneveldt, R. W. (1971). Facilitation in recognizing pairs of words: Evidence of a dependence between retrieval operations. *Journal of Experimental Psychology*, 90(2), 227-234.

- Michinov, N., Dambrun, M., Guimond, S. y Méot, A. (2005). Social dominance orientation, prejudice, and discrimination: A new computer-based method of studying discriminatory behaviors. *Behavior Research Methods*, 37(1), 91-98.
- Milgram, S. L., Mann, L. y Harter, S. (1965). The lost-letter technique: A tool of social science research. *Public Opinion Quarterly*, 29(3), 437-438.
- Mitchell, J. P., Banaji, M. R. y Macrae, C. N. (2005). The link between social cognition and self-referential thought in the medial prefrontal cortex. *Journal of Cognitive Neuroscience*, 17(8), 1306-1315.
- Mitchell, J. P., Nosek, B. A. y Banaji, M. R. (2003). Contextual variations in implicit evaluation. *Journal of Experimental Psychology: General*, 132(3), 455-469.
- Monteith, M. J., Spicer, C. V. y Tooman, G. D. (1998). Consequences of stereotype suppression: Stereotypes on AND not on the rebound. *Journal of Experimental Social Psychology*, 34(4), 355-377.
- Montes-Berges, B. (2002). *Discriminación de género en situaciones de competición y cooperación con priming subliminal*. Tesis doctoral no publicada. Universidad de Granada.
- Montes-Berges, B. (2007). Discriminación, prejuicio, estereotipos: conceptos fundamentales, historia de su estudio y el sexismo como nueva forma de prejuicio. *Iniciación a la investigación*, 3:a1. Recuperado de <http://revistaselectronicas.ujaen.es/index.php/ininv/article/viewFile/202/183>
- Montes-Berges, B. (2009). Exposición a estereotipos y categorías de género: consecuencias en tareas y evaluaciones. *Feminismo/s*, 13, 105-118.
- Montes-Berges, B. (2010, septiembre). *The prediction of gender stereotypes' assignment and discriminatory behaviour to male and female nurses depending on social dominance levels*. Comunicación presentada en la Annual Conference of The British Psychological Society, Social Psychology Section, Winchester, Reino Unido.
- Montes-Berges, B. y Augusto-Landa, J. M. (2006). *Dominancia social e inteligencia emocional*. Manuscrito no publicado.
- Montes-Berges, B. y Castillo-Mayén, M. R. (2004a). Evaluación del individualismo: su influencia en los programas de acción afirmativa. En European Association of

- Psychological Assessment, EAPA (Ed.), *Proceedings of the VII European Conference On Psychological Assessment* (pp. 145). Málaga: Universidad de Málaga.
- Montes-Berges, B. y Castillo-Mayén, M. R. (2004b). Evaluación de variables implicadas en la aceptación de los programas de acción afirmativa: igualitarismo. En European Association of Psychological Assessment, EAPA (Ed.), *Proceedings of the VII European Conference On Psychological Assessment* (pp. 144). Málaga: Universidad de Málaga.
- Montes-Berges, B. y Moya, M. (2006). *Medidas implícitas y explícitas de discriminación y prejuicio*. Jaén: Universidad de Jaén.
- Montes-Berges, B. y Rodríguez-García, C. (2006). La dominancia en el continuo personal-grupal: dominancia personal, interpersonal y SDO. *Iniciación a la Investigación*, 1: a18. Recuperado de <http://revistaselectronicas.ujaen.es/index.php/ininv/article/view/204/185>
- Montes-Berges, B., Sanders, P. y Klebaniuk, J. (2010). *The influence of the gender on the educational strategies choice at university*. Manuscrito en proceso de preparación.
- Montes-Berges, B. y Silván-Ferrero, M. P. (2003). ¿Puede explicar la teoría de la dominancia social la discriminación de género en España? *Encuentros en Psicología Social*, 1(1), 176-179.
- Montes-Berges, B. y Silván-Ferrero, M. P. (2004). Dominancia social y neosexismo: Relación con los programas de acción afirmativa. *Revista de Psicología Social*, 19(3), 275-285.
- Montes-Berges, B., Silván-Ferrero, M. P. y Castillo-Mayén, R. (2004, septiembre). *La influencia de la percepción de disimilaridad de valores entre inmigrantes and no-inmigrantes sobre las actitudes hacia los programas de acción afirmativa*. Comunicación presentada en el II Congreso Hispano-Portugués de Psicología, Lisboa.
- Montilla, G. Aranda, M. y Montes-Berges, B. (2009a). Empathy, spiritual experience and altruism assessment. Adaptation and validation to the Spanish. En J. R. J. Fontaine y M. Schittekatte (Eds.), *Book of abstracts of the 10th European Conference on Psychological Assessment* (pp. 143-144). Gante, Bélgica: Ghent University.

- Montilla, G., Aranda, M. y Montes-Berges, B. (2009b). Evaluación de la empatía, experiencia espiritual y altruismo. Adaptación y validación al español. *Iniciación a la Investigación*, 4. Recuperado de <http://revistaselectronicas-ujae.es/index.php/ininv/article/view/310/293>
- Montilla, G., Aranda, M. y Montes-Berges, B. (2010). Perception of battered women with priming experimentation. En M. C. Castellanos, A. Marful y T. Bajo (Eds.), *8th SEPEX Conference. 1st joint Conference of the EPS and SEPEX. Book of abstracts* (p. 177). Granada: Sider S. C.
- Montilla, G. y Castillo-Mayén, M. R. (2010, septiembre). *Perception about battered women and its relationship with other psychosocial variables*. Póster presentado en la Annual Conference of The British Psychological Society, Social Psychology Section, Winchester, Reino Unido.
- Montilla, G. y Montes-Berges, B. (2010). *Segunda victimización de las mujeres maltratadas. La discriminación de las víctimas de violencia de género en la selección de personal*. Manuscrito en preparación.
- Moradi, B. y Subich, L. M. (2002). Feminist identity development measures: Comparing the psychometrics of three instruments. *The Counseling Psychologist*, 30(1), 66-86.
- Morales J. F. y López-Sáez, M. (1993). Bases para la construcción de un sistema de indicadores sociales de estereotipia de género. *Psicothema*, 5, 123-132.
- Morales, J. F. y Moya, M. (1996). El prejuicio. En J. F. Morales y M. Moya (Eds.), *Tratado de Psicología Social. Volumen I: Procesos básicos* (pp. 189-213). Madrid: Síntesis.
- Morales-Marente, E. M. (2007). *El poder en las relaciones de género*. Sevilla: Centro de Estudios Andaluces.
- Morgan, B. L. (1996). Putting the feminism into feminism scales. *Sex Roles*, 34(5/6), 359-390.
- Morgan, C. S. y Walker, A. J. (1983). Predicting sex-role attitudes. *Social Psychology Quarterly*, 46, 148-151.
- Morris, J. S., Frith, C. D., Perrett, D. I., Rowland, D., Young, A. W., Calder, A. J. Y Dolan, R. J. (1996). A differential neural response in the human amygdala to fearful and happy facial expressions. *Nature*, 383, 812-815.

- Moskowitz, G. B., Gollwitzer, P. M., Wasel, W. y Schaal, B. (1999). Preconscious control of stereotype activation through chronic egalitarian goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(1), 167-184.
- Moskowitz, G. B. e Ignarri, C. (2009). Implicit volition and stereotype control. *European Review of Social Psychology*, 20, 97-145.
- Moskowitz, G. B. y Li, P. (en prensa). Egalitarian goals trigger stereotype inhibition: A proactive form of stereotype control. *Journal of Experimental Social Psychology*.
- Moskowitz, G. B., Li, P., Ignarri, C. y Stone, J. (en prensa). Compensatory cognition associated with egalitarian goals. *Journal of Experimental Social Psychology*.
- Moskowitz, G. B., Li, P. y Kirk, E. R. (2004). The implicit volition model: On the preconscious regulation of temporarily adopted goals. En M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 34, pp. 317-414). San Diego, California: Academic Press.
- Moskowitz, G. B., Salomon, A. R. y Taylor, C. M. (2000). Implicit control of stereotype activation through the preconscious operation of egalitarian goals. *Social Cognition*, 18, 151-177.
- Moskowitz, G. B. y Skurnik, I. (1999). Contrast effects as determined by the type of prime: Trait versus exemplar primes initiate processing strategies that differ in how accessible constructs are used. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76(6), 911-927.
- Mowrer, O. H. (1960). *Learning theory and behavior*. Nueva York: Wiley.
- Moya, M. (2003). El análisis psicosocial del género. En J. F. Morales y C. Huici (Eds.), *Estudios de Psicología Social* (pp. 175-221). Madrid: UNED.
- Moya, M. y Expósito, F. (2001). Nuevas formas, viejos intereses. Neosexismo en varones españoles. *Psicothema*, 13(4), 643-649.
- Moya, M., Expósito, F. y Padilla, J. L. (2006). Revisión de las propiedades psicométricas de las versiones larga y reducida de la escala sobre ideología de género. *International Journal of Clinical and Health Psychology*, 6(3), 709-727.
- Moya, M., Expósito, F. y Puertas, S. (2000). Prejuicios hacia la integración laboral de colectivos minoritarios: su relación con los estereotipos. En D. Caballero, M.

- Méndez y J. Pastor (Eds.), *La mirada psicosociológica* (pp. 668-674). Madrid: Biblioteca Nueva.
- Moya, M., Expósito, F. y Ruiz, J. (2000). Close relationships, gender, and career salience. *Sex Roles*, 42(9/10), 825-846.
- Moya, M. y de Lemus, S. (2004). Superando barreras: creencias y aspectos motivacionales relacionados con el ascenso de las mujeres a puestos de poder. *Revista de Psicología General y Aplicada*, 57(2), 225-242.
- Moya, M. y Morales-Marente, E. (2005). Reacciones psico-políticas ante los ataques terroristas del 11 de marzo de 2004. *Revista de Psicología Social*, 20(3), 331-350.
- Moya, M. C., Navas, M. y Gómez-Berrocal, C. (1991). Escala sobre la ideología del rol sexual. *Libro de comunicaciones del III Congreso Nacional de Psicología Social* (Vol. 1, pp. 554-566). Santiago de Compostela.
- Moya, M., Páez, D., Glick, P., Fernández-Sedano, I. y Poeschl, G. (2001). Sexismo, masculinidad-feminidad y factores culturales. *Revista Electrónica de Motivación y Emoción*, 4(8/9). Recuperado de <http://reme.uji.es/articulos/-amoyam4101701102/texto.html>
- Moya, M. y Pérez, C. (1990). Nuevas perspectivas en el estudio de los estereotipos de género. En P. Valcárcel y J. L. Meliá (Eds.), *Métodos y técnicas de intervención* (pp. 49-60). Barcelona: PPU.
- Moya, M. y Puertas, S. (2003). Definición de sexismo y conceptos relacionados. En D. Páez, I. Fernández, S. Ubillos y E. Zubieta (Coords.), *Psicología Social, Cultural y Educación* (pp. 208-223). Madrid: Prentice Hall.
- Moya Morales, M. C. (1993). Categorías de género: consecuencias cognitivas sobre la identidad. *Revista de Psicología Social*, 8(2), 171-187.
- Moya Morales, M. y Gómez Berrocal, (1996). *Psicología y género: un análisis de la profesión*. Granada: Universidad de Granada.
- Muraven, M. y Baumeister, R. F. (2000). Self-regulation and depletion of limited resources: Does self-control resemble a muscle? *Psychological Bulletin*, 126, 247-259.

- Murray, J. D., Spadafore, J. A. y McIntosh, W. D. (2005). Belief in a just world and social perception: Evidence for automatic activation. *Journal of Social Psychology*, 145(1), 35-47.
- Mussweiler, T. y Damisch, L. (2008). Going back to Donald: How comparisons shape judgmental priming effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95(6), 1295-1315.
- Mussweiler, T. y Rüter, K. (2003). What friends are for! The use of routine standards in social comparison. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 467-481.
- Mussweiler, T., Rüter, K. y Epstude, K. (2004). The man who wasn't there: Subliminal social comparison standards influence self-evaluation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 689-696.
- Naciones Unidas (2009). *Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos. Examen de los informes presentados por los estados partes con arreglo al artículo 40 del pacto. Observaciones finales del Comité de Derechos Humanos a España*. Recuperado de <http://www.universalhumanrightsindex.org/documents/-825/1451/document/es/pdf/text.pdf>
- Navas, L. y Sánchez, A. (2010). Actitudes de los estudiantes de pedagogía de las regiones del Bío Bío y la Araucanía de Chile hacia la presencia de niños inmigrantes en la escuela: análisis diferenciales. *Psyche*, 19(1), 47-60.
- Neely, J. H. (1977). Semantic priming and retrieval from lexical memory: Roles of inhibitionless spreading activation and limited-capacity attention. *Journal of Experimental Psychology: General*, 106, 226-254.
- Neely, J. H. (1991). Semantic priming effects in visual word recognition: A selective review of current findings and theories. En D. Besner y G. W. Humphreys (Eds.), *Basic processes in reading: Visual word recognition* (pp. 264-336). Hillsdale, Nueva Jersey: Erlbaum.
- Nelson, L. J., Shanahan, S. B. y Olivetti, J. (1997). Power, Empowerment and Equality: Evidence for the motives of feminist, nonfeminist and antifeminist. *Sex Roles*, 37(3/4), 227-249.

- Neuberg, S. L. (1989). The goal of forming accurate impressions during social interactions: Attenuating the impact of negative expectancies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 374-386.
- Neuberg, S. L. y Cottrell, C. A. (2002). Intergroup emotions: A biocultural approach. En D. Mackie y E. Smith (Eds.), *From prejudice to intergroup emotions: Differentiated reactions to social groups* (pp. 265-283). Nueva York: Psychology Press.
- Neuman, O. y Klotz, W. (1994). Motor responses to nonreportable, masked stimuli: Where is the limit of direct parameter specification? En C. Umiltà y M. Moscovitch (Eds.), *Attention and performance XV* (pp. 123-150). Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- Neumann, R., Förster, J. y Strack, F. (2003). Motor compatibility: The bidirectional link between behavior and evaluation. En J. Musch y K. C. Klauer (Eds.), *The psychology of evaluation. Affective processes in cognition and emotion* (pp. 371-391). Mahwah, Nueva Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Neumann, R. y Seibt, B. (2001). The structure of prejudice: Associative strength as a determinant of stereotype endorsement. *European Journal of Social Psychology*, 31, 609-620.
- Nier, J. A. (2005). How dissociated are implicit and explicit racial attitudes? A bogus pipeline approach. *Group Processes and Intergroup Relations*, 8, 39-52.
- Nosek, B. A. (2005). Moderators of the relationship between implicit and explicit evaluation. *Journal of Experimental Psychology: General*, 134(4), 565-584.
- Nosek, B. A. y Banaji, M. R. (2001). The Go/No-Go Association Task. *Social Cognition*, 19(6), 625-666.
- Nosek, B. A., Smyth, F. L., Hansen, J. J., Devos, T., Lindner, N. M., Ranganath, K. A., ... Banaji, M. R. (2007). Pervasiveness and correlates of implicit attitudes and stereotypes. *European Review of Social Psychology*, 18, 36-88.
- Noseworthy, C. M. y Lott, A. J. (1984). The cognitive organization of gender-stereotypic categories. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 10(3), 474-481.

- Núñez Domínguez, T. (2009, junio). *Una mirada de género a la publicidad dirigida a las mujeres jóvenes*. Comunicación presentada en las IV Jornadas Andaluzas Mujeres y Salud, Jaén.
- Observatorio de la Violencia de Género, (2010). *Datos de denuncias, procedimientos penales y civiles registrados, órdenes de protección solicitadas en los juzgados de violencia sobre la mujer (JVM) y sentencias dictadas por los órganos jurisdiccionales en esta materia en el primer trimestre del año 2010*. Recuperado de http://www.observatorioviolencia.org/upload_images/File/-DOC1277118581_Datos_1trim_2010.pdf
- Ochsner, K. N., Chiu, C. Y. P. y Schacter, D. L. (1994). Varieties of priming. *Current Opinion in Neurobiology*, 4(2), 189-194.
- Oldmeadow, J. (2010, septiembre). Perceptual processes in the formation of competence and warmth stereotypes. Comunicación presentada en la Annual Conference of The British Psychological Society, Social Psychology Section, Winchester, Reino Unido.
- Oldmeadow, J. y Fiske, S. T. (2007). System-justifying ideologies moderate status = competence stereotypes: Roles for belief in a just world and social dominance orientation. *European Journal of Social Psychology*, 37(6), 1135-1148.
- Olson, M. A. y Fazio, R. H. (2006). Reducing automatically activated racial prejudice through implicit evaluative conditioning. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32(4), 421-433.
- Orne, M. T. (1962). On the social psychology of the psychological experiment: With particular reference to demand characteristics and their implications. *American Psychologist*, 17, 776-783.
- Ortells, J. J., Daza, M. T. y Fox, E. (2003). Semantic activation in the absence of perceptual awareness. *Perception and Psychophysics*, 65, 1307-1317.
- Ortells, J. J., Vellido, C., Daza, M. T. y Noguera, C. (2006). Semantic priming effects with and without perceptual awareness. *Psicológica*, 27(2), 225-242.
- Osgood, C. E., Suci, G. J. y Tannenbaum, P. H. (1957). *The measurement of meaning*. Urbana, Illinois: University of Illinois Press.
- Oskamp, S. (1991). *Attitudes and opinions*. Englewood Cliffs, Nueva Jersey: Prentice Hall.

- Oskamp, S. (Ed.) (2000). *Reducing Prejudice and Discrimination*. Mahwah, Nueva Jersey: Erlbaum.
- Oskamp, S. y Schultz, P. W. (2005). *Attitudes and Opinions* (3^a ed.). Mahwah, Nueva Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Otten, S. y Moskowitz, G. B. (2000). Evidence for implicit evaluative in-group bias: Affect-based spontaneous trait inference in a minimal group paradigm. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36, 77-89.
- Pacheco Ruiz, F. (2002). Actitudes. *Eúphoros*, 5, 173-186.
- Párraga Sánchez, J. M. (2006). *Eficacia del programa I.R.I.S. para reducir el síndrome de burnout y mejorar las disfunciones emocionales en profesionales sanitarios*. Tesis doctoral, Universidad de Extremadura. Recuperado de <http://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=595>
- Payne, B. K., Cheng, C. M., Govorun, O. y Stewart, B. D. (2005). An inkblot for attitudes: Affect misattribution as implicit measurement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89(3), 277-293.
- Peplau, L. A., Hill, C. T. y Rubin, Z. (1993). Sex role attitudes in dating and marriage: A 15-year follow-up of the Boston couples study. *Journal of Social Issues*, 49(3), 31-52.
- Perdue, C. W., Dovidio, J. F., Gurtman, M. B. y Tyler, R. B. (1990). Us and them: Social categorization and the process of intergroup bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 475-486.
- Pérez-Cordón, L., G., Castillo-Mayén, M. R. y Montes-Berges, B. (2010). Chiquisit: A program to preprocess the Inquisit result in priming problems. En M. C. Castellanos, A. Marful y T. Bajo (Eds.), *8th SEPEX Conference. 1st joint Conference of the EPS adn SEPEX. Book of abstracts* (p. 292). Granada: Sider S. C.
- Perloff, R. M. (2003). *The dynamics of persuasion: Communication and attitudes in the 21st century*. Mahwah, Nueva Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Perugini, M. (2005). Predictive models of implicit and explicit attitudes. *British Journal of Social Psychology*, 44(1), 29-45.

- Perugini, M. y Bagozzi, R. P. (2001). The role of desires and anticipated emotions in goal-directed behaviours: Broadening and deepening the Theory of Planned Behaviour. *British Journal of Social Psychology*, 40(1), 79-98.
- Perugini, M. y Bagozzi, R. P. (2004). An alternative view of pre-volitional processes in decision making: Conceptual issues and empirical evidence. En G. Haddock y G. R. Maio (Eds.), *Contemporary perspectives on the psychology of attitudes* (pp. 169-201). Hove, Reino Unido: Psychology Press.
- Perugini, M. y Conner, M. T. (2000). Predicting and understanding behavioral volitions: The interplay between goals and behaviors. *European Journal of Social Psychology*, 30(5), 705-731.
- Pessoa, L. y Ungerleider, L. G. (2004). Neural correlates of change detection and change blindness in a working memory task. *Cerebral Cortex*, 14(5), 511-520.
- Pettigrew, T. F., Christ, O., Wagner, U. y Stellmacher, J. (2007). Direct and indirect intergroup contact effects on prejudice: A normative interpretation. *International Journal of Intercultural Relations*, 31(4), 411-425.
- Pettigrew, T. F. y Meertens, R. W. (1995). Subtle and blatant prejudice in Western Europe. *European Journal of Social Psychology*, 25, 57-76.
- Pettigrew, T. F. y Tropp, L. R. (2006). A meta-analytic test of intergroup contact theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90(5), 751-783.
- Pettigrew, T. F. y Tropp, L. R. (2008). How does intergroup contact reduce prejudice? Meta-analytic tests of three mediators. *European Journal of Social Psychology*, 38, 922-934.
- Petty, R. E. y Krosnick, J. A. (1995). *Attitude strength: Antecedents and consequences*. Hillsdale, Nueva Jersey: Erlbaum.
- Petty, R. E., Wheeler, S. C. y Tormala, Z. L. (2003). Persuasion and attitude change. En T. Millon y M. J. Lerner (Eds.), *Handbook of psychology: Personality and social psychology* (Vol. 5, pp. 353-382). Hoboken, Nueva Jersey: John Wiley and Sons.
- Phelps, E. A., O'Connor, K. J., Cunningham, W. A., Funayama, E. S., Gatenby, J. C., Gore, J. C. y Banaji, M. R. (2000). Performance on indirect measures of race evaluation predicts amygdala activation. *Journal of Cognitive Neuroscience*, 12, 729-738.

- Phillips, S. D. y Imhoff, A. R. (1997). Women and career development: A decade of research. *Annual Review of Psychology*, 48, 31-59.
- Pichon, I., Boccato, G. y Saroglou, V. (2007). Nonconscious influences of religion on prosociality: A priming study. *European Journal of Social Psychology*, 37(5), 1032-1045.
- Pins, D. y Ffytche, D. (2003). The neural correlates of conscious vision. *Cerebral Cortex*, 13(5), 461-474.
- 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.
- Plant, E.A. y Devine, P. G. (2009). The active control of prejudice: unpacking the intentions guiding control effort. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96(3), 640-652.
- Pleck, J. H., Sonenstein, F. L. y Ku, L. C. (1993). Masculinity ideology: Its impact on adolescent males' heterosexual relationships. *Journal of Social Issues*, 49(3), 11-29.
- Posner, M. I. (1994). Attention: The mechanisms of consciousness. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the USA*, 91(16), 7398-7403.
- Posner, M. I. y Snyder, C. R. (1975). Attention and cognitive control. En R. L. Solso (Ed.), *Information processing and cognition: The Loyola Symposium* (pp. 55-85). Hillsdale, Nueva Jersey: Erlbaum.
- Potanina, P. V., Pfeifer, J. H., Lieberman, M. D. y Amodio, D. M. (2008). *Stereotyping and evaluation in intergroup responses: Dissociable effects of semantic vs. affective memory systems*. Manuscrito no publicado.
- Pozo Muñoz, C., Martos Méndez, M. J. y Alonso Morillejo, E. (2010). ¿Manifiesta actitudes sexistas el alumnado de Enseñanza Secundaria? *Electronic Journal of Research in Educational Psychology*, 8(2), 541-560.
- Pratkanis, A. R. (1989). The cognitive representation of attitudes. En A. R. Pratkanis, S. J. Breckler y A. G. Greenwald (Eds.), *Attitude structure and function* (pp. 71-98). Hillsdale, Nueva Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Pratto, F. (1996). Sexual politics: The gender gap in the bedroom, the cupboard, and the cabinet. En D. M. Buss y N. M. Malamuth (Eds.), *Sex, power, and conflict*:

- Evolutionary and feminist perspectives* (pp. 179-230). Nueva York: Oxford University Press.
- Pratto, F. (1999). The puzzle of continuing group inequality: Piecing together psychological, social, and cultural forces in social dominance theory. *Advances in Experimental Social Psychology*, 31, 191-263.
- Pratto, F. y Hegarty, P. (2000). The political psychology of reproductive strategies. *Psychological Science*, 11(1), 57-62.
- Pratto, F. y Lemieux, A. F. (2001). The psychological ambiguity of immigration and its implications for promoting immigration policy. *Journal of Social Issues*, 57(3), 413-430.
- Pratto, F., Liu, J. H., Levin, S., Sidanius, J., Shih, M., Bachrach, H. et al. (2000). Social dominance orientation and the legitimization of inequality across cultures. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 31(3), 369-409.
- Pratto, F. y Pitpitan, E. V. (2010, septiembre). *Experimental evidence that imposing risks and costs on males for heterosexual activity can increase social equality and survival rates*. Comunicación presentada en la Annual Conference of The British Psychological Society, Social Psychology Section, Winchester, Reino Unido.
- Pratto, F., Sidanius, J. y Levin, S. (2006). Social dominance theory and the dynamics of intergroup relations: Taking stock and looking forward. *European Review of Social Psychology*, 17, 271-320.
- Pratto, F. y Shih, M. (2000). Social dominance orientation and group context in implicit group prejudice. *Psychological Science*, 11(6), 515-518.
- Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L. M., y Malle, B. F. (1994). Social Dominance Orientation: A personality variable predicting social and political attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(4), 741-763.
- Pratto, F., Stallworth, L. M., Sidanius, J. y Siers, B. (1997). The gender gap in occupational role attainment: A social dominance approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 37-53.
- Pratto, F. Tatar, D. G. y Conway-Lanz, S. (1999). Who gets what and why: Determinants of social allocations. *Political Psychology*, 20(1), 127-150.

- Pratto, F. y Walker, A. (2004). The bases of gendered power. En A. E. Beall, A. H. Eagly y R. J. Sternberg (Eds.), *The psychology of gender* (pp. 242-268). Nueva York: Guilford Press.
- Prinz, W. (2003). How do we know about our own actions? En S. Maasen, W. Prinz y G. Rugh (Eds.), *Voluntary action: Brains, minds, and sociality* (pp. 21-33). Nueva York: Oxford University Press.
- Pronin, E., Steel, C. M. y Ross, L. (2004). Identity bifurcation in response to stereotype threat: Women and mathematics. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40(2), 152-168.
- Puertas, S., Rodríguez-Bailón, R. y Moya, M. (2002). Procesamiento automático y medición implícita de los estereotipos relacionados con el poder. *Revista de Psicología Social*, 17(1), 69-84.
- Pyszczynski, T., Greenberg, J. y Solomon, S. (1997). Why do we need what we need? A terror management perspective on the roots of human social motivation. *Psychological Inquiry*, 8, 1-20.
- Pyszczynski, T., Henthorn, C., Motyl, M. y Gerow, K. (2010). Is Obama the Anti-Christ? Racial priming, extreme criticisms of Barack Obama, and attitudes toward the 2008 US presidential candidates. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46(5), 863-866.
- Quiles del Castillo, M. N., Betancor Rodríguez, V., Rodríguez Torres, R., Rodríguez Pérez, A. y Coello Martel, E. (2003). La medida de la homofobia manifiesta y sutil. *Psicothema*, 15(2), 197-204.
- Quillian, M. R. (1967). Word concepts: A theory and simulation of some basic semantic capabilities. *Behavioral Science*, 12(5), 410-430.
- Quillian, L. (1995). Prejudice as a response to perceived group threat: Population composition and anti-immigrant and racial prejudice in Europe. *American Sociological Review*, 60(4), 586-611.
- Quinn, K. A., Mason, M. F. y Macrae, C. N. (2009). Familiarity and person construal: Individuating knowledge moderates the automaticity of category activation. *European Journal of Social Psychology*, 39(5), 852-861.

- Raichle, M. E., Fiez, J. A., Videen, T. O., MacLeod, A. M. K., Pardo, J. V., Fox, P. T. y Petersen, S. E. (1994). Practice-related changes in human brain functional anatomy during nonmotor learning. *Cerebral Cortex*, 4, 8-26.
- Ramírez, L. y Levy, S. (2010). Sentido común y conflicto: impacto de las teorías legas sobre relaciones intergrupales. *Universitas Psychologica*, 9(2), 331-343.
- Ramos, M. M., Catena, A. y Trujillo, H. M. (2004). *Manual de métodos y técnicas de investigación en ciencias del comportamiento*. Madrid: Biblioteca Nueva.
- Ramos, A., Sarrió, M., Barberá, E. y Candela, C. (2002). Mujeres directivas y demandas organizacionales. *Revista de Psicología Social*, 17(2), 183-192.
- Rayner, K. (1978). Foveal and parafoveal cues in Reading. En J. Requin (Ed.), *Attention and performance*, (Vol. 7, pp. 149-162). Hillsdale, Nueva Jersey: Lawrence Erlbaum Associates Inc.
- Real Academia Española (2001). *Diccionario de la Lengua Española* (22^a Ed.). Madrid: Espasa.
- Real Orden disponiendo se considere derogada la de 11 de junio de 1888, y que por los Jefes de los Establecimientos docentes se concedan, sin necesidad de consultar a la Superioridad, las inscripciones de matrícula en enseñanza oficial o no oficial, solicitadas por las mujeres, siempre que se ajusten a las condiciones y reglas establecidas para cada clase y grupo de estudios. *Gaceta de Madrid*, 9 de marzo de 1910, núm. 68, pp. 497-498.
- Rees, G. (2001). Seeing is not perceiving. *Nature Neuroscience*, 4(7), 678-680.
- Reicher, S. D. (1987). Crowd behavior as social action. En J. C. Turner, M. A. Hogg, P. J. Oakes, S. D. Reicher y M. S. Wetherell (Eds.), *Rediscovering the social group: A self-categorization theory* (pp. 171-202). Oxford: Blackwell.
- Reinecke, A., Becker, E. S. y Rinck, M. (2010). Three indirect task assessing implicit threat associations and behavioral response tendencies: Test-retest reliability and validity. *Zeitschrift für Psychologie*, 218(1), 4-11.
- Ress, D. y Heeger, D. J. (2003). Neuronal correlates of perception in early visual cortex. *Nature Neuroscience*, 6, 414-420.

- Reynolds, K. J., Turner, J. C., Haslam, S. A. y Ryan, M. K. (2001). The role of personality and group factors in explaining prejudice. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37(5), 427-434.
- Ric, F. (2004). Effects of the activation of affective information on stereotyping: When sadness increases stereotype use. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30(10), 1310-1321.
- Rickard, K. M. (1989). The relationship of self-monitored dating behaviors to level of feminist identity on the feminist identity scale. *Sex Role*, 20 (3-4), 213-229.
- Ridgeway, C. L. (2006). Gender as an organizing force in social relations: Implications for the future of inequality. En F. D. Blau, M. C. Brinton y D. B. Grusky (Eds.), *The declining significance of gender?* (pp. 265-288). Nueva York: Russell Sage Foundation.
- Ridgeway, C. L. y Correll, S. J. (2004). Unpacking the gender system: A theoretical perspective on gender beliefs and social relations. *Gender & Society*, 18(4), 510-531.
- Riek, B. M., Mania, E. W. y Gaertner, S. L. (2006). Intergroup threat and outgroup attitudes: A meta-analytic review. *Personality and Social Psychology Review*, 10, 336-353.
- Rios-Morrison, K., Fast, N. J. e Ybarra, O. (2009). Group status, perceptions of threat, and support for social inequality. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 204-210.
- Rissman, J., Eliassen, J. C. y Blumstein, S. E. (2003). An event-related fMRI investigation of implicit semantic priming. *Journal of Cognitive Neuroscience*, 15(8), 1160-1175.
- Robbins, J. M. y Krueger, J. I. (2005). Social projection to ingroups and outgroups: A review and meta-analysis. *Personality and Social Psychology Review*, 9(1), 32-47.
- Rodríguez, A., Betancor, V. y Delgado, N. (2009). La norma social sobre la expresión de prejuicio explícito hacia diferentes grupos sociales. *Revista de Psicología Social*, 24(1), 17-20.
- Rodríguez-Bailón, R. y Moya-Morales, M. (2003). La diferencia percibida en valores como proceso vinculado a las relaciones intergrupales de payos y gitanos. *Psicothema*, 15(2), 176-182.

- Rodríguez Pérez, A. (1983). Actitudes nacionales en Canarias. *Estudios de Psicología*, 14-15, 18-30.
- Rojahn, K. (1999, julio). *Gender identity: Personality traits are not enough!* Comunicación presentada en el XII General Meeting of the European Association of Experimental Social Psychology, Oxford.
- Ronquillo, J., Denson, T. F., Lickel, B., Lu, Z., Nandy, A. y Maddox, K. B. (2007). The effects of skin tone on race-related amygdala activity: An fMRI investigation. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 2(1), 39-44.
- Rosenberg, M. J. y Hovland, C. I. (1960). Cognitive, affective, and behavioural components of attitudes. En C. I. Hovland y M. J. Rosenberg (Eds.), *Attitude organization and change: An analysis of consistency among attitude components* (pp. 1-14). New Haven, Connecticut: Yale University Press.
- Rosenthal, R. y Rosnow, R. L. (1991). *Essentials of behavioral research* (2^a ed.). Nueva York: McGraw-Hill.
- Rudman, L. A., Ashmore, R. D. y Gary, M. (1999). *Implicit and explicit prejudice and stereotypes: A continuum model of intergroup orientation assessment*. Manuscrito no publicado, Rutgers University, Piscataway, Nueva Jersey.
- Rudman, L. A. y Borgida, E. (1995). The afterglow of construct accessibility: The behavioral consequences of priming men to view women as sexual objects. *Journal of Experimental Social Psychology*, 31(6), 493-517.
- Rudman, L. A. y Kilianski, S. E. (2000). Implicit and explicit attitudes toward female authority. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26(11), 1315-1328.
- Rueda, J. F. y Navas, M. S. (1996). Hacia una evaluación de las nuevas formas del prejuicio racial: las actitudes sutiles del racismo. *Revista de Psicología Social*, 11(2), 131-149.
- Rumelhart, D. E. y McClelland, J. L. (1986). *Parallel distributed processing* (Vol. 1). Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- Russell, B. L. y Trigg, K. Y. (2004). Tolerance of sexual harassment: An examination of gender differences, ambivalent sexism, social dominance, and gender roles. *Sex Roles*, 50(7/8), 565-573.

- Rutchick, A. M., Slepian, M. L. y Ferris, B. D. (2010). The pen is mightier than the word: Object priming of evaluative standards. *European Journal of Social Psychology*, 40(5), 704-708.
- Sanders, P., Montes-Berges, B. y Klebaniuk, J. (2010). *How gender affect to students' performance? A cross-cultural study*. Manuscrito en proceso de preparación.
- Saucier, G. (2000). Isms and the structure of social attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(2), 366-385.
- Saxe, R. y Kanwisher, N. (2003). People thinking about thinking people. The role of the temporo-parietal junction in "theory of mind". *Neuroimage*, 19, 1835-1842.
- Scandroglio, B., López Martínez, J. S. y San José Sebastián, M. C. (2008). La teoría de la identidad social: una síntesis crítica de sus fundamentos, evidencias y controversias. *Psicothema*, 20(1), 80-89.
- Schacter, D. L. y Buckner, R. L. (1998). Priming and the brain. *Neuron*, 20, 185-195.
- Schmitt, M. T. y Branscombe, N. R. (2002). The internal and external causal loci of attributions to prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28(5), 620-628.
- Schmitt, M. T. y Wirth, J. H. (2009). Evidence that gender differences in social dominance orientation result from gendered self-stereotyping and group-interested responses to patriarchy. *Psychology of Women Quarterly*, 33, 429-436.
- Schneirla, T. (1959). An evolutionary and developmental theory of biphasic processes underlying approach and withdrawal. En M. Jones (Ed.), *Nebraska Symposium on motivation* (pp. 144-171). Lincoln, Nebraska: University of Nebraska Press.
- Schuette, R. A. y Fazio, R. H. (1995). Attitude accessibility and motivation as determinants of biased processing: A test of the MODE model. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21(7), 704-710.
- Schuman, H., Steeh, C., Bobo, L. y Krysan, M. (1997) *Racial attitudes in America: Trends and interpretations*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Schwartz, S. (1994). Are there universal aspects in the structure and contents of human values? *Journal of Social Issues*, 50(4), 19-45.

- Schwartz, S. H. Y Struch, N. (1989). Values, stereotypes, and intergroup antagonism. En D. Bar-Tal, C. F. Graumann, A. W. Kruglanski y W. Stroebe (Eds.), *Stereotyping and prejudice: Changing conceptions* (pp. 151-167). Nueva York: Springer-Verlag.
- Szczesny, S., Bosak, J., Diekmann, A. B. y Twenge, J. M. (2008). Dynamics of sex-role stereotypes. En Y. Kashima, K. Fiedler y P. Freytag (Eds.), *Stereotype dynamics. Language-based approaches to the formation, maintenance, and the transformation of stereotypes* (pp. 135-161). Nueva York: Lawrence Erlbaum Associates.
- Sears, D. O., Van Laar, C., Carrillo, M. y Kosterman, R. (1997). Is it really racism? The origins of White Americans' opposition to race-targeted policies. *Public Opinion Quarterly*, 61(1), 16-53.
- Sechrist, G. B. y Stangor, C. (2001). Perceived consensus influences intergroup behavior and stereotype accessibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80(4), 645-654.
- Segal, S. J. (1967). The priming association test responses. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 6, 216-221.
- Segal, S. J. y Cofer, C. N. (1960). The effect of recency and recall on Word association. *American Psychologist*, 15, 451.
- Segerman-Peck, L. M. (1991). *Networking and mentoring. A woman's guide*. Londres: Judy Piatkus Ltd.
- Sekaquaptewa, D., Espinoza, P., Thompson, M., Vargas, P. y von Hippel, W. (2003). Stereotypic explanatory bias: Implicit stereotyping as a predictor of discrimination. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39, 75-82.
- Semin, G. R. y Fiedler, K. (1988). The cognitive functions of linguistic categories in describing persons: Social cognition and language. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 558-568.
- Sergent, C., Baillet, S. y Dehaene, S. (2005). Timing of the brain events underlying access to consciousness during the attentional blink. *Nature Neuroscience*, 8(10), 1391-1400.
- Sherif, M. (1966). *Group conflict and cooperation*. Londres: Routledge and Kegan Paul.

- Sherif, M., Harvey, O. J., White, B. J., Hood, W. R. y Sherif, C. W. (1961). *Intergroup conflict and cooperation: The robbers cave experiment*. Norman, Oklahoma: University of Oklahoma Book Exchange.
- Sherif, M. y Sherif, C. W. (1953). *Groups in harmony and tension: An integration of studies in intergroup relations*. Nueva York: Harper and Brothers.
- Sherif, M. y Sherif, C. W. (1969). Ingroup and intergroup relations: Experimental analysis. En M. Sherif y C. W. Sherif (Eds.), *Social Psychology* (pp. 221-266). Nueva York: Harper and Row.
- Sherman, S. J., Presson, C. C., Chassin, L., Rose, J. S. y Koch, K. (2003). Implicit and explicit attitudes toward cigarette smoking: The effects of context and motivation. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 22(1), 13-39.
- Shiffrin, R. W. y Schneider, W. (1977). Controlled and automatic human information processing: II. Perceptual learning, automatic attending, and a general theory. *Psychological Review*, 84, 127-190.
- Shiv, B. y Fedorikhin, A. (1999). Heart and mind in conflict: The interplay of affect and cognition in consumer decision making. *Journal of Consumer Research*, 26(2), 278-292.
- Sibley, C. G. y Duckitt, J. (2008). Personality and prejudice: A meta-analysis and theoretical review. *Personality and Social Psychology Review*, 12(3), 248-279.
- Sibley, C. G. y Wilson, M. S. (2004). Differentiating hostile and benevolent sexist attitudes toward positive and negative sexual female subtypes. *Sex Roles*, 51(11/12), 687-696.
- Sibley, C. G., Wilson, M. S. y Duckitt, J. (2007). Effects of dangerous and competitive worldviews on right-wing authoritarianism and social dominance orientation over a five-month period. *Political Psychology*, 28(3), 357-371.
- Sidanius, J. (1993a). The psychology of group conflict and the dynamics of oppression: A social dominance perspective. En S. Iyengar y W. McGuire (Eds.), *Explorations in Political Psychology* (pp. 183-219). Durham, Carolina del Norte: Duke University Press.
- Sidanius, J. (1993b). The interface between racism and sexism. *The Journal of Psychology*, 127(3), 311-322.

- Sidanius, J. (2010, septiembre). *Under color of authority: Terror, intergroup violence and the law*. Comunicación presentada en la Annual Conference of The British Psychological Society, Social Psychology Section, Winchester, Reino Unido.
- Sidanius, J., Levin, S., Federico, C. M. y Pratto, F. (2001). Legitimizing ideologies: A social dominance approach. En J. T. Jost y B. Major (Eds.), *The psychology of legitimacy: Emerging perspectives on ideology, justice, and intergroup relations*, (pp. 307-331). Nueva York: Cambridge University Press.
- Sidanius, J., Levin, S., Liu, J. y Pratto, F. (2000). Social dominance orientation, antiegalitarianism, and the political psychology of gender: An extension and cross-cultural replication. *European Journal of Social Psychology*, 30, 41-67.
- Sidanius, J. y Pratto, F. (1993). The inevitability of oppression and the dynamics of social dominance. En P. Sniderman y P. Tetlock (Eds.), *Prejudice, politics, and the American dilemma* (pp. 173-211). Palo Alto, California: Stanford University Press.
- Sidanius, J. y Pratto, F. (1999). *Social dominance: An intergroup theory of social hierarchy and oppression*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Sidanius, J. y Pratto, F. (2003). Social dominance theory and the dynamics of inequality: A reply to Schmitt, Branscombe, & Kappen and Wilson & Liu. *British Journal of Social Psychology*, 42, 207-213.
- Sidanius, J., Pratto, F. y Bobo, L. (1994). Social dominance orientation and the political psychology of gender: A case of invariance? *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(6), 998-1011.
- Sidanius, J., Pratto, F. y Bobo, L. (1996). Racism, conservatism, affirmative action, and intellectual sophistication: A matter of principled conservatism or group dominance? *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(3), 476-490.
- Sidanius, J., Pratto, F., van Laar, C. y Levin, S. (2004). Social dominance theory: Its agenda and method. *Political Psychology*, 25(6), 845-880.
- Sidanius, J., Sinclair, S. y Pratto, F. (2006). Social dominance orientation, gender and increasing college exposure. *Journal of Applied Social Psychology*, 36, 1640-1653.
- Sidanius, J. y Veniegas, R. C. (2000). Gender and race discrimination: The interactive nature of disadvantage. En S. Oskamp (Ed.), *Reducing prejudice and*

- discrimination. The Claremont Symposium on Applied Social Psychology* (pp.47-69). Mahwah, Nueva Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Signorella, M. L. (1992). Remembering gender-related information. *Sex Roles*, 27(3/4), 143-156.
- Silván-Ferrero, M. P. y Bustillos, A. (2007). Adaptación de la escala de orientación a la dominancia social al castellano: validación de la dominancia grupal y la oposición a la igualdad como factores subyacentes. *Revista de Psicología Social*, 22(1), 3-15.
- Silván-Ferrero, M. P., Bustillos-López, A. y Montes-Berges, B. (2004, septiembre). *Dominancia social y autoritarismo: su relación con la ideología política*. Comunicación presentada en el II Congreso Hispano-Portugués de Psicología, Lisboa.
- Simon, B. y Oakes, P. (2006). Beyond dependence: An identity approach to social power and domination. *Human Relations*, 59(1), 105-139.
- Sinclair, L. y Kunda, Z. (1999). Reactions to a Black professional: Motivated inhibition and activation of conflicting stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 885-904.
- Six, B. y Eckes, T. (1991). A closer look at the complex structure of gender stereotypes. *Sex Roles*, 2, 457-471.
- Skevington, S. y Baker, D. (Eds.) (1989). *The social identity of women*. Londres: Sage.
- Smeesters, D., Wheeler, S. C. y Kay, A. C. (2009). The role of interpersonal perceptions in the prime-to-behavior pathway. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96(2), 395-414.
- Smith, P. B. y Bond, M. H. (1999). *Social psychology across cultures*. Nueva York: Allyn y Bacon.
- 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.
- Smith, P. K., Dijksterhuis, A. y Chaiken, S. (2008). Subliminal exposure to faces and racial attitudes: Exposure to Whites makes Whites like Blacks less. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44(1), 50-64.

- Smith, J. R., Hogg, M. A., Martin, R. y Terry, D. J. (2007). Uncertainty and the influence of group norms in the attitude-behaviour relationship. *British Journal of Social Psychology*, 46, 769-792.
- Smith, P. A. y Midlarsky, E. (1985). Empirically derived conceptions of femaleness and maleness: A current view. *Sex Roles*, 12(3/4), 313-328.
- Smith, J. R. y Terry, D. J. (2003). Attitude-behavior consistency: The role of group norms, attitude accessibility, and mode of behavioural decision-making. *European Journal of Social Psychology*, 33, 591-608.
- Smith, J. R., Terry, D. J. y Hogg, M. A. (2007). Social identity and the attitude-behaviour relationship: Effects of anonymity and accountability. *European Journal of Social Psychology*, 37(2), 239-257.
- Smith, J. L. y White, P. H. (2002). An examination of implicitly activated, explicitly activated, and nullified stereotypes on mathematical performance: It's not just a woman's issue. *Sex Roles*, 47(3/4), 179-191.
- Smith, E. R. y Zarate, M. A. (1992). Exemplar-based model of social judgment. *Psychological Review*, 99, 3-21.
- Smoreda, Z. (1995). Power, gender stereotypes and perceptions of heterosexual couples. *British Journal of Social Psychology*, 34, 421-435.
- Snellman, A., Ekehammar, B. y Akrami, N. (2009). The role of gender identification in social dominance orientation: Mediating or moderating the effect of sex? *Journal of Applied Social Psychology*, 39(4), 999-1012.
- Solomon, S., Greenberg, J. y Pyszczynski, T. (1991). A terror management theory of social behavior: The psychological functions of self-esteem and cultural worldviews. En M. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 24, pp. 93-159). Orlando: Academic Press.
- Son Hing, L. S., Chung-Yan, G. A., Hamilton, L. K. y Zanna, M. P. (2008). A two-dimensional model that employs explicit and implicit attitudes to characterize prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 94, 971-987.
- Son Hing, L. S., Li, W. y Zanna, M. P. (2002). Inducing hypocrisy to reduce prejudicial responses among aversive racists. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38, 71-78.

- Spence, J. T. (1984). Masculinity, femininity, and gender-related traits: A conceptual analysis and critique of current research. En B. A. Maher y W. B. Maher (Eds.), *Progress in experimental personality research* (Vol. 13, pp. 1-97). San Diego, California: Academic Press.
- Spence, J. T. (1985). Gender identity and its implications for concepts of masculinity and femininity. En T. B. Sonderegger (Ed.), *Nebraska Symposium on motivation: Psychology and gender* (Vol. 32, pp. 59-96). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Spence, J. T. (1993). Gender-related traits and gender ideology: Evidence for a multifactorial theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64(4), 624-635.
- Spence, J. T. y Buckner, C. E. (1995). Masculinity and femininity: Defining the undefinable. En P. J. Kalbfleisch y M. J. Cody (Eds.), *Gender, power and communication in human relationships* (pp. 105-138). Hillsdale, Nueva Jersey: Erlbaum.
- Spence, J. T. y Buckner, C. E. (2000). Instrumental and expressive traits, trait stereotypes, and sexist attitudes. *Psychology of Women Quarterly*, 24, 44-62.
- Spence, J. T. y Hahn, E. D. (1997). The Attitudes Toward Women Scale and attitude change in college students. *Psychology of Women Quarterly*, 21(1), 17-34.
- Spence, J. T. y Helmreich, R. L. (1972). The Attitudes Toward Women Scale: An objective instrument to measure the attitudes toward the rights and roles of women in contemporary society. *JSAS: Catalog of Selected Documents in Psychology*, 2, 66-67.
- Spence, J. T. y Helmreich, R. L. (1980). Masculine instrumentality and feminine expressiveness: Their relationships with sex role attitudes and behaviors. *Psychology of Women Quarterly*, 5, 147-163.
- Spence, J. T., Helmreich, R. L. y Sawin, L. L. (1980). The male-female relations questionnaire: A self-report inventory of sex role behaviors and preferences and its relationships to masculine and feminine personality traits, sex role attitudes, and other measures. *JSAS: Catalog of Selected Documents in Psychology*, 10, 87.

- Spence, J. T., Helmreich, R. L. y Stapp, J. (1974). The Personal Attributes Questionnaire: A measure of sex role stereotypes and masculinity-femininity. *JSAS Catalog of Selected Documents in Psychology*, 4, 43-44.
- Spence, J. T. y Sawin, L. L. (1985). Images of masculinity and femininity: A reconceptualization. En V. O'Leary, R. Unger y B. Wallston (Eds.), *Sex, gender, and social psychology* (pp. 35-66). Hillsdale, Nueva Jersey: Erlbaum.
- 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, 1139-1152.
- Spencer, S. J., Steele, C. M. y Quinn, D. M. (1999). Stereotype threat and women's math performance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 35(1), 4-28.
- Sperling, G. (1960). The information available in brief visual representations. *Psychological Monographs: General and Applied*, 74(11), 1-29.
- Squire, L. R. (1992). Memory and the hippocampus: A synthesis from findings with rats, monkeys, and humans. *Psychological Review*, 99(2), 195-231.
- Squire, L. R. y Zola, S. M. (1996). Structure and function of declarative and nondeclarative memory systems. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the USA*, 93(24), 13515-13522.
- Sriram, N. y Greenwald, A. G. (2009). The Brief Implicit Association Test. *Experimental Psychology*, 56(4), 283-294.
- 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.
- Stahl, C. y Degner, J. (2007). Assessing automatic activation of valence: A multinomial model of EAST performance. *Experimental Psychology*, 54, 99-112.
- Stangor, C. (2000). Volume overview. En C. Stangor (Ed.), *Stereotypes and Prejudice* (pp. 1-16). Filadelfia, Pensilvania: Psychology Press.
- Stangor, C. y Lange, J. (1994). Mental representations of social groups: Advances in conceptualizing stereotypes and stereotyping. *Advances in Experimental Social Psychology*, 26, 357-416.

- Stangor, C., Lynch, L., Duan, C. y Glass, B. (1992). Categorization of individuals on the basis of multiple social features. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62(2), 207-218.
- Steele, C. M. (1997). A threat in the air: How stereotypes shape intellectual identity and performance. *American Psychologist*, 52(6), 613-629.
- Steele, C. M. y Aronson, J. (1995). Stereotype threat and the intellectual test performance of African Americans. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69(5), 797-811.
- Steele, C. M., Spencer, S. J. y Aronson, J. (2002). Contending with group image: The psychology of stereotype and social identity threat. En M. P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 34, pp. 379-440). San Diego, California: Academic Press.
- Steffens, M. C. y Plewe, I. (2001). Items' cross category associations as a confounding factor in the Implicit Association Test. *Zeitschrift fuer Experimentelle Psychologie*, 48(2), 123-134.
- Steil, J. M. (1997). *Marital equality: Its relationship to the well-being of husbands and wives*. Thousand Oaks, California: Sage.
- Steinman, R. B. y Karpinski, A. (2008). The single category implicit association test (SC-IAT) as a measure of implicit consumer attitudes. *European Journal of Social Sciences*, 7(1), 32-42.
- Stenberg, G., Hellman, J. y Johansson, M. (2008). The memorability of names and the divergent effects of prior experience. *European Journal of Cognitive Psychology*, 20(2), 312-345.
- Stephan, W. G., Boniecki, K. A., Ybarra, O., Bettencourt, A., Ervin, K. S., Jackson, L. A., ... Renfro, C. L. (2002). The role of threats in the racial attitudes of Blacks and Whites. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28(9), 1242-1254.
- Stephan, W. G. y Finlay, K. (1999). The role of empathy in improving intergroup relations. *Journal of Social Issues*, 55(4), 729-743.
- Stephan, W. G. y Renfro, C. L. (2002). The role of threats in intergroup relations. En D. Mackie y E. R. Smith (Eds.), *From prejudice to intergroup emotions* (pp. 191-208). Nueva York: Psychology Press.

- Stephan, W. G. y Stephan, C. W. (1996). Predicting prejudice. *International Journal of Intercultural Relations*, 20(3/4), 409-426.
- Stephan, W. G. y Stephan, C. W. (2000). An integrated theory of prejudice. En S. Oskamp (Ed.), *Reducing prejudice and discrimination: The Claremont Symposium on applied social psychology* (pp. 23-45). Mahwah, Nueva Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Stephan, C. W., Stephan, W. G., Demitrakis, K. M., Yamada, A. M. y Clason, D. L. (2000). Women's attitudes toward men: An integrated threat theory approach. *Psychology of Women Quarterly*, 24(1), 63-73.
- Stephan, W. G., Ybarra, O. y Bachman, G. (1999). Prejudice toward immigrants. *Journal of Applied Social Psychology*, 29, 2221-2237.
- Stephan, W. G., Ybarra, O., Martínez, C. M., Schwarzwald, J. y Tur-Kaspa, M. (1998). Prejudice toward immigrants in Spain and Israel: An integrated threat theory analysis. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 29, 559-576.
- Stephan, W. G., Ybarra, O. y Rios Morrison, K. (2009). Intergroup threat theory. En T. D. Nelson, *Handbook of prejudice, stereotyping, and discrimination* (pp. 43-59). Nueva York: Psychology Press.
- Stewart, B. D. y Payne, B. K. (2008). Bringing automatic stereotyping under control: Implementation intentions as efficient means of thought control. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34(10), 1332-1345.
- Stewart, A. L. y Pratto, F. (2010, septiembre). *A social dominance approach to social change*. Comunicación presentada en la Annual Conference of The British Psychological Society, Social Psychology Section, Winchester, Reino Unido.
- Stockard, J. (1999). Gender Socialization. En J. Saltzman Chafetz, *Handbook of the Sociology of Gender* (pp. 215-227). Nueva York: Kluwer Academic/Plenum Publishers.
- Storms, L. H. (1958). Apparent backward association: A situational effect. *Journal of Experimental Psychology*, 55, 390-395.
- Strack, F., y Deutsch, R. (2004). Reflective and impulsive determinants of social behaviour. *Personality and Social Psychology Review*, 8(3), 220-247.

- Swim, J. K. y Cohen, L. L. (1997). Overt, covert, and subtle sexism: A comparison between the attitudes toward women and modern sexism scales. *Psychology of Women Quarterly*, 21, 103-118.
- Tajfel, H. (1969). Cognitive aspects of prejudice. *Journal of Social Issues*, 25(4), 79-97.
- Tajfel, H. (1974). Social identity and intergroup behavior. *Social Science Information*, 13(2), 65-93.
- Tajfel, H. (1978). *Differentiation between social groups: Studies in the social psychology of intergroup relations*. Londres: Academic Press.
- Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tajfel, H., Billig, M., Bundy R. y Flament, C. (1971). Social categorization and intergroup behavior. *European Journal of Social Psychology*, 1, 149-178.
- Tajfel, H. y Forgas, J. P. (1981). Social Categorization: Cognitions, Values, and Groups. En J. P. Forgas (Ed.), *Social Cognition: Perspectives on everyday understanding* (pp. 113-140). Londres: Academic Press.
- Tajfel, H. y Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. En W. G. Austin y S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations* (pp. 33-47). Monterey: Brooks Cole.
- Tajfel, H. y Turner, J. C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. En S. Worchel y W. G. Austin (Eds.), *Psychology of intergroup relations* (pp. 7-24). Chicago: Nelson Hall.
- Taylor, D. A. (1977). Time course of context effects. *Journal of Experimental Psychology: General*, 106(4), 404-426.
- Taylor, S. E. (1981). A categorization approach to stereotyping. En D. L. Hamilton (Ed.), *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior* (pp. 83-114). Erlbaum, Nueva Jersey: Hillsdale.
- Taylor, S. E. y Brown, J. D. (1988). Illusion and well-being: A social psychological perspective on mental health. *Psychological Bulletin*, 103(2), 193-210.
- Tedeschi, J. T. (1981). *Impression management*. Nueva York: Academic Press.
- Thurstone, L. L. (1928). Attitudes can be measured. *American Journal of Sociology*, 33, 529-554.

- Tougas, F., Brown, R., Beaton, A. M. y Joly, S. (1995). Neosexism: Plus ça change, plus c'est pareil. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21(8), 842-849.
- Tredoux, C. y Finchilescu, G. (2010). Mediators of the contact-prejudice relation among South African students on four university campuses. *Journal of Social Issues*, 66(2), 289-308.
- Triandis, H. C. (1971). *Attitude and attitude change*. Nueva York: Wiley.
- Trope, Y. y Alfieri, T. (1997). Effortfulness and flexibility of dispositional judgment processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(4), 662-674.
- Tse, P. U., Martínez-Conde, S., Schlegel, A. A. y Macknik, S. L. (2005). Visibility, visual awareness, and visual masking of simple unattended targets are confined to areas in the occipital cortex beyond human V1/V2. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the USA*, 102, 17178-17183.
- Turner, J. C. (1978). Social categorization and social discrimination in the minimal group paradigm. En H. Tajfel (Ed.), *Differentiation between social groups: Studies in the social psychology of intergroup relations* (pp. 101-140). Londres: Academic Press.
- Turner, J. C. (1982). Towards a cognitive redefinition of the social group. En H. Tajfel (Ed.), *Social identity and intergroup relations* (pp. 15-40). Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
- Turner, J. C. (1985). Social categorisation and the self-concept: A social cognitive theory of group behaviour. En E. J. Lawler (Ed.), *Advances in group processes* (Vol. 2, pp. 77-122). Greenwich, Connecticut: JAI Press.
- Turner, J. C. (1991). *Social influence*. Buckingham: Open University Press.
- Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. J., Reicher, S. D., y Wetherell, M. S. (1987). *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*. Nueva York: Basil Blackwell.
- Ubillos, S., Mayordomo, S. y Páez, D. (2003). Actitudes: definición y medición. Componentes de la actitud. Modelo de la acción razonada y acción planificada. En D. Páez, I. Fernández, S. Ubillos y E. Zubietta (Eds.), *Psicología social, cultura y educación* (pp. 301-326). Madrid: Prentice-Hall.

- Umphress, E. E., Simmons, A. L., Boswell, W. R. y Triana, M. C. (2008). Managing discrimination in selection: The influence of directives from an authority and social dominance orientation. *Journal of Applied Psychology*, 93(5), 982-993.
- Unger, R. K. (1979). Toward a redefinition of sex and gender. *American Psychologist*, 34(11), 1085-1094.
- Vaes, J., Paladino, M. P. y Leyens, J. P. (2006). Priming uniquely human emotions and the in-group (but not the out-group) activates humanity concepts. *European Journal of Social Psychology*, 36(2), 169-181.
- Van den Bussche, E. y Reynvoet, B. (2007). Masked priming effects in semantic categorization are independent of category size. *Experimental Psychology*, 54(3), 225-235.
- Van den Bussche, E., Van Den Noortgate, W. y Reynvoet, B. (2009). Mechanisms of masked priming: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 135(3), 452-477.
- Vancouver, J. B. y Scherbaum, C. A. (2000). Automaticity, goals, and environmental interactions. *American Psychologist*, 55(7), 763-764.
- Vanman, E. J., Paul, B. Y., Ito, T. A. y Miller, N. (1997). The modern face of prejudice and structural features that moderate the effect of cooperation on affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(5), 941-959.
- Velasco Sacristán, M. S. (2002). *Publicidad y Género: Propuesta, diseño y aplicación de un modelo de análisis de las metáforas de género en la publicidad impresa en lengua inglesa*. Tesis doctoral, Universidad de Valladolid. Disponible en <http://descargas.cervantesvirtual.com/servlet/SirveObras/12715174229160414198846/010317.pdf>
- Voci, A. (2006). The link between identification and in-group favouritism: Effects of threat to social identity and trust-related emotions. *British Journal of Social Psychology*, 45(2), 265-284.
- Vogel, D. A., Lake, M. A. y Evans, S. (1991). Children's and adults' sex-stereotyped perceptions of infants. *Sex Roles*, 24, 605-616.
- Vohs, K. D., Mead, N. L. y Goode, M. R. (2006). The psychological consequences of money. *Science*, 314, 1154-1156.

- Von Collani, G. y Grumm, M. (2009). On the dimensional structure of personality, ideological beliefs, social attitudes and personal values. *Journal of Individual Differences*, 30(2), 107-119.
- Von Hippel, W., Sekaquaptewa, D. y Vargas, P. (1997). The linguistic intergroup bias as an implicit indicator of prejudice. *Journal of Experimental Social Psychology*, 33(5), 490-509.
- Wagner, A. D., Gabrieli, J. D. E. y Verfaellie, M. (1997). Dissociations between familiarity processes in explicit recognition and implicit perceptual memory. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 23, 305-323.
- Walton, G. M. y Cohen, G. L. (2007). A question of belonging: Race, social fit, and achievement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(1), 82-96.
- Ward, D. (1995, julio). *Social dominance theory: Are the genes too tight?* Comunicación presentada en el 18º Encuentro Annual de la Sociedad Internacional de Psicología Política, Washinton DC.
- Warrington, E. K. y Weiskrantz, L. (1968). New method of testing long-term retention with special reference to amnesic patients. *Nature*, 217, 972-974.
- Watts, K. J. y Cranney, J. (2010). Automatic evaluation of body-related words among young women: An experimental study. *BMC Public Health*, 10, 308. Recuperado de <http://www.biomedcentral.com/1471-2458/10/308>
- Wegner, D. M., Erber, R., Bowman, R. y Shelton, J. N. (1997). *On trying not to be sexist*. Manuscrito no publicado.
- Wegner, D. M., Schneider, D. J., Carter, S. R. y White, T. L. (1987). Paradoxical effects of thought suppression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53(1), 5-13.
- Wells, G. L. y Petty, R. E. (1980). The effects of overt head-movements on persuasion: Compatibility and incompatibility responses. *Journal of Basic and Applied Social Psychology*, 1, 219-230.
- Wentura, D. (2002). Ignoring “brutal” will make “numid” more pleasant but “uyuvu” more unpleasant: The role of a priori pleasantness of unfamiliar stimuli in affective priming tasks. *Cognition and Emotion*, 16(2), 269-298.

- Wentura, D. y Degner, J. (2010). A practical guide to sequential priming and related tasks. En B. Gawronski y B. K. Payne (Eds.), *Handbook of implicit social cognition: Measurement, theory, and applications* (pp. 95-116). Nueva York: Guilford Press.
- Westwood, D. A. (2009). The visual control of object manipulation. En E. Morsella, J. A. Bargh y P. M. Gollwitzer (Eds.), *The Oxford handbook of human action* (pp. 88-103). Nueva York: Oxford University Press.
- Wheeler, S. C., DeMarree, K. G. y Petty, R. E. (2005). The roles of the self in priming-to-behavior effects. En A. Tesser, J. V. Wood y D. Stapel (Eds.), *On building, defending, and regulating the self: A psychological perspective* (pp. 245-272). Nueva York: Psychology Press.
- Wheeler, S. C., DeMarree, K. G. y Petty, R. E. (2007). Understanding the role of the self in prime-to-behavior effects: The active-self account. *Personality and Social Psychology Review*, 11(3), 234-261.
- Wheeler, M. E. y Fiske, S. T. (2005). Controlling racial prejudice and stereotyping: Social cognitive goals affect amygdala and stereotype activation. *Psychological Science*, 16(1), 56-63.
- Wheeler, S. C., Jarvis, W. B. G. y Petty, R. E. (2001). Think unto others: The self-destructive impact of negative racial stereotypes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37(2), 173-180.
- 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.
- White, J. B. y Gardner, W. (2009). Think women, think warm: Stereotype content activation in women with a salient gender identity, using a modified Stroop task. *Sex Roles*, 60(3/4), 247-260.
- Whitley, B. E. (2001). Gender-role variables and attitudes toward homosexuality. *Sex Roles*, 45(11/12), 691-721.
- Whitley, B. E. y Ægisdottir, S. (2000). The gender belief system, authoritarianism, social dominance orientation, and heterosexuals' attitudes toward lesbians and gay men. *Sex Roles*, 42(11/12), 947-967.

- Wilde, A. y Diekman, A. B. (2005). Cross-cultural similarities and differences in dynamic stereotypes: A comparison between Germany and the United States. *Psychology of Women Quarterly*, 29(2), 188-196.
- Wilder, D. A. (1981). Perceiving persons as a group: Categorisation and intergroup relations. En D. L. Hamilton (Ed.), *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behaviour* (pp. 213-257). Hillsdale, Nueva Jersey: Lawrence Erlbaum Associates Inc.
- Williams, J. E. y Best, D. L. (1982). *Measuring sex stereotypes: A thirty nation study*. Berkeley, California: Sage Publications.
- Williams, J. E. y Best, D. L. (1990). *Measuring sex stereotypes: A multi-nation study*. Newbury Park, California: Sage Publications.
- Williams, R. y Wittig, M. A. (1997). "I'm not a feminist, but ...": Factors contributing to the discrepancy between pro-feminist orientation and feminist social identity. *Sex roles*, 37(11/12), 885-904.
- Wilson, T. D., Lindsey, S. y Schooler, T. Y. (2000). A model of dual attitudes. *Psychological Review*, 107(1), 101-126.
- Wilson, M. S. y Liu, J. H. (2003). Social dominance orientation and gender: The moderating role of gender identity. *British Journal of Social Psychology*, 42(2), 187-198.
- Winkielman, P., Berridge, K. y Wilbarger, J. (2005). Emotion, behavior, and conscious experience: Once more without feeling. En L. Feldman-Barrett, P. Niedenthal y P. Winkielman (Eds.), *Emotion and consciousness* (pp. 335-362). Nueva York: Guilford Press.
- Winkielman, P. y Cacioppo, J. T. (2001). Mind at ease puts a smile on the face: Psychophysiological evidence that processing facilitation increases positive affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 989-1000.
- Wittenbrink, B. (2007). Measuring attitudes through priming. En B. Wittenbrink y N. Schwarz (Eds.), *Implicit Measures of Attitudes* (pp. 17-58). Nueva York: Guilford Press.

- 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), 262-274.
- 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.
- 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, 815-827.
- Word, C. O., Zanna, M. P. y Cooper, J. (1974). The nonverbal mediation of self-fulfilling prophecies in interracial interaction. *Journal of Experimental Social Psychology*, 10, 109-120.
- Wyer, N. A., Sherman, J. W. y Stroessner, S. J. (2000). The roles of motivation and ability in controlling the consequences of stereotypes suppression. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26(1), 13-25.
- Wyman, M. y Snyder, M. (1997). Attitudes Howard "Gays in the military": A functional perspective. *Journal of Applied Social Psychology*, 27(4), 306-329.
- Yago Alonso, C. y Paterna Bleda, C. (2005). Las implicaciones del feminismo para la identidad social de las mujeres. *Anuario de Psicología*, 36(2), 143-157.
- Yakushko, O. (2005). Ambivalent sexism and relationship patterns among women and men in Ukraine. *Sex Roles*, 52, 589-596.
- Yuki, M. y Yokota, K. (2009). The primal warrior: Outgroup threat priming enhances intergroup discrimination in men but not women. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 271-274.
- Yzerbyt, V. y Demoulin, S. (2010). Intergroup relations. En S. T. Fiske, D. T. Gilbert y G. Lindzey (Eds.), *Handbook of Social Psychology* (5^a ed., pp. 1024-1083). Nueva Jersey: John Wiley & Sons.
- Zakrisson, I. (2008). Gender differences in social dominance orientation: Gender invariance may be situation invariance. *Sex Roles*, 59(3/4), 254-263.

- Zanna, M. P. y Rempel, J. K. (1988). Attitudes: A new look at an old concept. En D. Bar-Tal y A. W. Kruglanski (Eds.), *The social psychology of knowledge* (pp. 315-334). Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
- Zarate, M. A., García, B., Garza, A. A. y Hitlan, R. T. (2004). Cultural threat and perceived realistic group conflict as dual predictors of prejudice. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40(1), 99-105.
- Zemack-Rugar, Y., Bettman, J. R. y Fitzsimons, G. J. (2007). The effects of nonconsciously priming emotion concepts on behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(6), 927-939.

ANEXOS

ANEXO 1: CUESTIONARIO SOCIODEMOGRÁFICO

Estimado/a participante: le agradecemos su colaboración en esta investigación, llevada a cabo dentro del programa de Doctorado “Cognición y Emoción” del Departamento de Psicología de la Universidad de Jaén. El estudio corresponde al área de Psicología Social. Su tarea consistirá en contestar los cuestionarios que a continuación se presentan de forma voluntaria y anónima. Por favor, no ponga su nombre en ningún sitio. Completando los cuestionarios, indica su consentimiento a participar. En primer lugar, le pedimos que nos facilite una serie de datos demográficos necesarios para llevar a cabo la investigación en la que está colaborando. Por favor, conteste a los siguientes enunciados marcando con una X donde proceda, o bien rodeando con un círculo cuando así se requiera para señalar la opción que corresponda. **Muchas gracias.**

- **Edad:** _____ años.

- **Sexo:** ☐ mujer ☐ hombre

- **Orientación sexual:** ☐ heterosexual ☐ homosexual ☐ bisexual

- **Estado civil:** ☐ soltero/a ☐ soltero/a con pareja ☐ conviviendo con su pareja
☐ casado/a ☐ separado/a ☐ divorciado/a ☐ viudo/a ☐ otro: _____

- **Titulación que cursa actualmente:** _____ - **Curso:** _____

- **Orientación política:** ☐ Izquierda ☐ Centro ☐ Derecha ☐ Ninguna

- **Grado en que tiene dicha orientación:** 1 2 3 4 5 6 7
 Poco Mucho

- **Religiosidad:** ☐ creyente ☐ agnóstico/a ☐ ateo/a

- **Grado de religiosidad (de la opción elegida):** 1 2 3 4 5 6 7
 Poco Mucho

- **Religión (indique cuál si procede):** _____

Gracias por responder a las cuestiones anteriores. Por favor, revise que las ha contestado todas. A continuación, le presentamos una serie de cuestionarios donde le pedimos que conteste a los enunciados correspondientes expresando su grado de acuerdo o desacuerdo con cada uno de ellos, según la opinión que usted tenga. Recuerde que **no hay respuestas correctas ni incorrectas**, y que generalmente la primera respuesta suele ser la más precisa. Sólo le pedimos que conteste con sinceridad sobre su opinión. Para contestar los enunciados, encontrará un formato de respuesta donde se indica lo que expresa cada número. Le rogamos que preste **especial atención a cada nuevo cuestionario** para comprobar su **formato de respuesta**, ya que éste es diferente en algunos, pudiendo expresar los números significados opuestos según el cuestionario que esté respondiendo. Por favor, revise que ha contestado a **todos los enunciados** una vez completado cada cuestionario.

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO 2: LISTADO DE ADJETIVOS

Autoeficaces	Valientes	Eficientes	Chismosos/as	Enrevesados/as	De bajo estatus	Respetuosos/as	Serviciales	Emocionales
Cordiales	Decididos/as	Lógicos/as	Complacientes	Distantes	Instructivos/as	Cobardes	Conquistadores/as	Tacaños/as
Competentes	Sociables	Caprichosos/as	Chistosos/as	Firmes	Coléricos/as	Peligrosos/as	Dominantes/as	Compasivos/as
Activos/as	Competitivos/as	Mimados/as	Ariscos/as	Pacíficos/as	Optimistas	Confidentes	Juerguistas	Atléticos/as
Fuertes emocionalmente	Destinados/as a la reproducción	Con éxito profesional	Fuertes físicamente	Supersticiosos/as	Con alta habilidad verbal	Amantes de los/las niños/as	Sexualmente activos/as	De personalidad fuerte
Cariñosos/as	Independientes	Solitarios/as	Presumidos/as	Sinceros/as	Débiles	Emprendedores/as	Artistas	Torpes
Piensen que las relaciones humanas son importantes	Preocupados/as por el bienestar de los demás	Orientados/as a la carrera profesional	Destinados/as al placer sexual	Orientados/as hacia la autorrealización	Con alta habilidad en matemáticas	Orientados/as hacia el logro personal	Anteponen sus logros a los aspectos emocionales	Destinados/as al cuidado de los/las hijos/as
Exigentes	Cálidos/as	Charlatanes/as	Delicados/as	Modernos/as	Amigables	Idealistas	Soñadores/as	Moralistas
Complicados/as	Vengativos/as	Maleducados/as	Sumisos/as	Triunfadores/as	Liberados/as	Duros/as	Curiosos/as	Incondicionales
Habladores/as	Comprensivos/as	Líderes	Románticos/as	Con carácter	Habilidosos/as	Minuciosos/as	Vanidosos/as	Leales
Miedosos/as	Celosos/as	Fieles	Sufridos/as	Considerados/as	Dulces	Coquetos/as	Protegidos/as	Orgullosos/as
Volubles	Misteriosos/as	Nerviosos/as	Elegantes	Despreciables	Conservadores/as	Desquiciados/as	Individualistas	Egocéntricos/as
Imprevisibles	Sentimentales	Cercanos/as	Autosuficientes	Estúpidos/as	Humildes	Creativos/as	Cultos/as	Expresivos/as
Científicos/as	Arriesgados/as	Históricos/as	Pesimistas	Amenazantes	Inútiles	Mentirosos/as	Solidarios/as	Inexpresivos/as
Impulsivos/as	Encantadores/as	Viciosos/as	Ingeniosos/as	Inteligentes	Tiernos/as	Afectuosos/as	Aduladores/as	Familiares
Autónomos/as	Profesionales	Dóciles	Educados/as	Rápidos/as	Reservados/as	Pacientes	Sensibles	Malos/as
Libres	Detallistas	Incompletos/as	Obsesivos/as	De alto estatus	Buenos/as	Superficiales	Protectores/as	Agresivos/as
Egoístas	Honrados/as	Conflictivos/as	Espontáneos/as	Limpios/as	Frustrados/as	Religiosos/as	Alegres	Ingenuos/as
Fanfarrones/as	Temperamentales	Rebeldes	Severos/as	Insensibles	Tenaces	Bordes	Autoritarios/as	Inseguros/as
Groseros/as	Calculadores/as	Cuidadores/as	Cuidadosos/as	Maltratadores/as	Honestos/as	Atractivos/as	Inquietos/as	Vulnerables
Perezosos/as	Atentos/as	Quisquillosos/as	Sencillos/as	Respetables	Paranoicos/as	Realistas	Furiosos/as	Sutiles
Frívolos/as	Maduros/as	Generosos/as	Trabajadores/as	Nobles	Manipuladores/as	Simpáticos/as	Pasivos/as	Rencorosos/as
Narcisistas	Progresistas	Oprimidos/as	Tranquilos/as	Sensatos/as	Despreocupados/as	Infieles	Perspicaces	Ambiciosos/as
Dependientes	Depresivos/as	Perfeccionistas	Naturales	Promiscuos/as	Confiados/as	Poderosos/as	Víctimas	Astutos/as
Afectivos/as	Capaces	Saludables	Inventivos/as	Maniáticos/as	Asertivos/as	Desagradables	Igualitaristas	Agradables
Bondadosos/as	Conciliadores/as	Prácticos/as	Sabelotodo	Tercos/as	Dominados/as	Eficaces	Violentos/as	Lentos/as
Intuitivos/as	Con buen gusto	Orientados/as a la familia	Actúan con franqueza	Buenos/as conductores	Poco emocionales	Amantes del peligro	Frágiles	
Puros/as	Infantiles	Llorones/as	Hipócritas	Fríos/as	Empáticos/as	Falsos/as	Sucios/as	
Impertinentes	Graciosos/as	Hogareños/as	Amables	Defectuosos/as	Materialistas	Imprudentes	Racionales	

ANEXO 3: ESCALA DE ORIENTACIÓN A LA DOMINANCIA SOCIAL

A continuación, le presentamos una serie de enunciados. Por favor, indique el grado de acuerdo o desacuerdo que mantiene con cada uno de ellos. Para ello, utilice una escala de siete puntos, donde **(1)** indica que está **totalmente en desacuerdo** con el enunciado, y **(7)** indica que está **totalmente de acuerdo** con él, indicando los demás números grados intermedios. Recuerde que no existen respuestas correctas o incorrectas, y que generalmente la primera respuesta suele ser la más precisa. Señale con un **círculo** el número que mejor describa su opinión al respecto.

	Totalmente en desacuerdo	Moderadamente en desacuerdo	Ligeramente en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Ligeramente de acuerdo	Moderadamente de acuerdo	Totalmente de acuerdo
1. El valor que tienen algunos grupos de personas es mayor que el de otros	1	2	3	4	5	6	7
2. Deberíamos hacer todo lo posible para igualar las condiciones de los diferentes grupos	1	2	3	4	5	6	7
3. A veces es necesario utilizar medidas de fuerza contra otros grupos para conseguir los objetivos grupales	1	2	3	4	5	6	7
4. Si ciertos grupos se mantuvieran en su posición, tendríamos menos problemas	1	2	3	4	5	6	7
5. Habría menos problemas si tratáramos a los diferentes grupos de manera más igualitaria	1	2	3	4	5	6	7
6. Para salir adelante en la vida, algunas veces es necesario pasar por encima de otros grupos de personas	1	2	3	4	5	6	7
7. Ningún grupo debería dominar en la sociedad	1	2	3	4	5	6	7
8. La igualdad entre grupos de personas debería ser nuestro ideal	1	2	3	4	5	6	7
9. Todos los grupos de personas deberían tener igualdad de oportunidades en la vida	1	2	3	4	5	6	7
10. Se debe aumentar la igualdad social	1	2	3	4	5	6	7
11. Los grupos superiores deberían dominar a los grupos inferiores	1	2	3	4	5	6	7
12. Probablemente es bueno que ciertos grupos estén en una posición superior y otros en una posición inferior	1	2	3	4	5	6	7
13. Debemos luchar por conseguir unos ingresos más igualitarios para todos/as	1	2	3	4	5	6	7
14. Algunas veces algunos grupos de personas se deben quedar en su posición	1	2	3	4	5	6	7
15. Sería deseable que todos los grupos fueran iguales	1	2	3	4	5	6	7
16. Los grupos inferiores deberían mantenerse en su posición	1	2	3	4	5	6	7

ANEXO 4: ESCALA DE AUTO-ASIGNACIÓN DE ESTEREOTIPOS DE GÉNERO

A continuación, le pedimos que, por favor, indique en qué medida considera que los **adjetivos** que se presentan son **característicos de usted**. Para ello, utilice la siguiente escala, señalando con un **círculo** el número que mejor se corresponda:

- (1) En absoluto característico de mí
- (2) Poco característico de mí
- (3) Ni característico ni no característico de mí
- (4) Bastante característico de mí
- (5) Totalmente característico de mí

	En absoluto característico de mí	Poco característico de mí	Ni característico ni no característico de mí	Bastante característico de mí	Totalmente característico de mí
Afectuoso/a	1	2	3	4	5
Arriesgado/a	1	2	3	4	5
Atlético/a	1	2	3	4	5
Autoritario/a	1	2	3	4	5
Con alta habilidad en matemáticas	1	2	3	4	5
Con alta habilidad verbal	1	2	3	4	5
Con buen gusto	1	2	3	4	5
Depresivo/a	1	2	3	4	5
Enrevesado/a	1	2	3	4	5
Fuerte emocionalmente	1	2	3	4	5
Gracioso/a	1	2	3	4	5
Inexpresivo/a	1	2	3	4	5
Maduro/a	1	2	3	4	5
Maniático/a	1	2	3	4	5
Pasivo/a	1	2	3	4	5
Pienso que las relaciones humanas son importantes	1	2	3	4	5
Poco emocional	1	2	3	4	5
Promiscuo/a	1	2	3	4	5
Quisquilloso/a	1	2	3	4	5
Voluble	1	2	3	4	5

ANEXO 5: ESCALA MULTIFACTORIAL DE IDENTIDAD DE GÉNERO

Todas las personas tenemos algo de “femeninas” y también de “masculinas”. Considerando tus características globalmente, te pedimos que te evalúes en las siguientes escalas, utilizándolas como un termómetro que va desde el “1” (nada) hasta el “7” (totalmente). Toma el punto de la escala que te parece más adecuado para describirte en esa característica. Escríbelo en el espacio en blanco y márcalo con un círculo en la escala. Para ello, ten en cuenta el siguiente baremo:

- 1.- Nada**
- 2.- Muy poco**
- 3.- Un poco**
- 4.- No lo sé**
- 5.- Bastante**
- 6.- Mucho**
- 7.- Totalmente**

- Globalmente yo me considero **femenina**

Nada

Totalmente

1.....2.....3.....4.....5.....6.....7

- Globalmente yo me considero **masculina**

Nada

Totalmente

1.....2.....3.....4.....5.....6.....7

Utilizando una escala que va desde el “1” (nada) hasta el “7” (totalmente), te pedimos que te evalúes a ti misma en las características que te presentamos a continuación. Utiliza para ello el siguiente baremo:

- 1.- Nada
- 2.- Muy poco
- 3.- Un poco
- 4.- No lo sé
- 5.- Bastante
- 6.- Mucho
- 7.- Totalmente

	Nada	Totalmente
- Amante de los niños	1.....2.....3.....4.....5.....6.....7	
- Actúa como líder	1.....2.....3.....4.....5.....6.....7	
- Tierna	1.....2.....3.....4.....5.....6.....7	
- Amante del peligro	1.....2.....3.....4.....5.....6.....7	
- Comprensiva	1.....2.....3.....4.....5.....6.....7	
- Individualista	1.....2.....3.....4.....5.....6.....7	
- Compasiva	1.....2.....3.....4.....5.....6.....7	
- Sensible a las necesidades de los demás	1.....2.....3.....4.....5.....6.....7	
- Agresiva	1.....2.....3.....4.....5.....6.....7	
- Dura	1.....2.....3.....4.....5.....6.....7	
- Con fuerte personalidad	1.....2.....3.....4.....5.....6.....7	
- Cariñosa	1.....2.....3.....4.....5.....6.....7	
- Mandona	1.....2.....3.....4.....5.....6.....7	
- Afectuosa	1.....2.....3.....4.....5.....6.....7	
- Atlético	1.....2.....3.....4.....5.....6.....7	
- Sumisa	1.....2.....3.....4.....5.....6.....7	
- Egoísta	1.....2.....3.....4.....5.....6.....7	
- Lloro fácilmente	1.....2.....3.....4.....5.....6.....7	
- ¿Hasta qué punto te consideras con una personalidad femenina ?	Nada	Totalmente
	1.....2.....3.....4.....5.....6.....7	
- ¿Hasta qué punto te consideras con una personalidad masculina ?	Nada	Totalmente
	1.....2.....3.....4.....5.....6.....7	

Utilizando una escala que va desde el “1” (nunca) hasta el “7” (siempre), te pedimos que te evalúes a ti misma en las características que te presentamos a continuación. Utiliza para ello el siguiente baremo:

- 1.- Nunca
- 2.- Muy pocas veces
- 3.- Algunas veces
- 4.- No lo sé
- 5.- Bastantes veces
- 6.- Muchas veces
- 7.- Siempre

	Nunca	Siempre
- Creo que mi cuerpo resulta sexualmente atractivo	1.....2.....3.....4.....5.....6.....7	
- Me gusta cómo me sienta la ropa	1.....2.....3.....4.....5.....6.....7	
- No resulto atractiva físicamente	1.....2.....3.....4.....5.....6.....7	
- Me gusta mi aspecto	1.....2.....3.....4.....5.....6.....7	
- La gente me considera guapa	1.....2.....3.....4.....5.....6.....7	
- Me gusta mi aspecto sin ropa	1.....2.....3.....4.....5.....6.....7	
- Me avergüenzo de mi tipo	1.....2.....3.....4.....5.....6.....7	
- Mis amigas resultan más atractivas que yo	1.....2.....3.....4.....5.....6.....7	
- Desearía ser más guapa	1.....2.....3.....4.....5.....6.....7	
- Mi físico es armonioso	1.....2.....3.....4.....5.....6.....7	
- ¿Hasta qué punto consideras con tu físico es femenino ?		
Nada		Totalmente
1.....2.....3.....4.....5.....6.....7		
- ¿Hasta qué punto consideras con tu físico es masculino ?		
Nada		Totalmente
1.....2.....3.....4.....5.....6.....7		

A continuación te pedimos que distribuyas 100 puntos entre los aspectos de tu vida que te presentamos, para indicar qué importancia tienen para ti:

- 1.- TIEMPO LIBRE PARA OCIO (aficiones, deporte, etc.) _____
 - 2.- PARTICIPACIÓN CIUDADANA (organizaciones políticas, sindicales o sociales) _____
 - 3.- TRABAJO Y ESTUDIOS _____
 - 4.- LA FAMILIA _____
- (Comprueba que la suma da 100) **SUMA = 100**

- ¿Hasta qué punto consideras con tus intereses son **femeninos**?
- | | |
|---------------------------------------|------------|
| Nada | Totalmente |
| 1.....2.....3.....4.....5.....6.....7 | |
- ¿Hasta qué punto consideras con tus intereses son **masculinos**?
- | | |
|---------------------------------------|------------|
| Nada | Totalmente |
| 1.....2.....3.....4.....5.....6.....7 | |

A continuación te pedimos que consideres tu pertenencia a la categoría “mujer” (frente a la categoría “hombre”) y que respondas a las siguientes frases según te sientas respecto a ese grupo y a tu pertenencia a él. Utiliza para ello el siguiente baremo:

- 1.- Totalmente en desacuerdo**
- 2.- Bastante en desacuerdo**
- 3.- Algo en desacuerdo**
- 4.- Ni de acuerdo ni en desacuerdo**
- 5.- Algo de acuerdo**
- 6.- Bastante de acuerdo**
- 7.- Totalmente de acuerdo**

1.- Con frecuencia lamento ser mujer

Totalmente en desacuerdo	Bastante en desacuerdo	Algo en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Algo de acuerdo	Bastante de acuerdo	Totalmente de acuerdo
1	2	3	4	5	6	7

2.- En términos generales, las mujeres están bien consideradas por la gente

Totalmente en desacuerdo	Bastante en desacuerdo	Algo en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Algo de acuerdo	Bastante de acuerdo	Totalmente de acuerdo
1	2	3	4	5	6	7

3.- En general, el ser mujer tiene muy poca importancia para lo que yo pienso de mí misma

Totalmente en desacuerdo	Bastante en desacuerdo	Algo en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Algo de acuerdo	Bastante de acuerdo	Totalmente de acuerdo
1	2	3	4	5	6	7

4.- En conjunto, estoy encantada de ser mujer

Totalmente en desacuerdo	Bastante en desacuerdo	Algo en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Algo de acuerdo	Bastante de acuerdo	Totalmente de acuerdo
1	2	3	4	5	6	7

5.- La mayoría de las personas creen que las mujeres son, por término medio, más incompetentes que los hombres

Totalmente en desacuerdo	Bastante en desacuerdo	Algo en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Algo de acuerdo	Bastante de acuerdo	Totalmente de acuerdo
1	2	3	4	5	6	7

6.- El hecho de ser mujer dice mucho de quién soy yo

Totalmente en desacuerdo	Bastante en desacuerdo	Algo en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Algo de acuerdo	Bastante de acuerdo	Totalmente de acuerdo	
1	2	3	4	5	6	7	

7.- Con frecuencia pienso que pertenecer al sexo femenino no vale la pena

Totalmente en desacuerdo	Bastante en desacuerdo	Algo en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Algo de acuerdo	Bastante de acuerdo	Totalmente de acuerdo	
1	2	3	4	5	6	7	

8.- Por lo general, los demás respetan a las mujeres

Totalmente en desacuerdo	Bastante en desacuerdo	Algo en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Algo de acuerdo	Bastante de acuerdo	Totalmente de acuerdo	
1	2	3	4	5	6	7	

9.- El ser mujer no influye en el tipo de persona que creo ser

Totalmente en desacuerdo	Bastante en desacuerdo	Algo en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Algo de acuerdo	Bastante de acuerdo	Totalmente de acuerdo	
1	2	3	4	5	6	7	

10.- Me siento bien cuando pienso que soy mujer

Totalmente en desacuerdo	Bastante en desacuerdo	Algo en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Algo de acuerdo	Bastante de acuerdo	Totalmente de acuerdo	
1	2	3	4	5	6	7	

11.- Por lo general, los demás piensan que las mujeres valen poco

Totalmente en desacuerdo	Bastante en desacuerdo	Algo en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Algo de acuerdo	Bastante de acuerdo	Totalmente de acuerdo	
1	2	3	4	5	6	7	

12.- En general, el hecho de ser mujer es una parte importante de mi autoimagen

Totalmente en desacuerdo	Bastante en desacuerdo	Algo en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Algo de acuerdo	Bastante de acuerdo	Totalmente de acuerdo	
1	2	3	4	5	6	7	

13.- Siento que, personalmente, he sido discriminada por ser mujer

Totalmente en desacuerdo	Bastante en desacuerdo	Algo en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Algo de acuerdo	Bastante de acuerdo	Totalmente de acuerdo	
1	2	3	4	5	6	7	

14.- Las mujeres son discriminadas en nuestra sociedad

Totalmente en desacuerdo	Bastante en desacuerdo	Algo en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Algo de acuerdo	Bastante de acuerdo	Totalmente de acuerdo	
1	2	3	4	5	6	7	

ANEXO 6: ESCALA DE IDEOLOGÍA DE GÉNERO

Por favor, lea los enunciados que se presentan a continuación. Le pedimos que exprese su grado de acuerdo o desacuerdo hacia cada uno de ellos indicando si usted está **(0) fuertemente en desacuerdo, (1) en desacuerdo, (2) ni de acuerdo ni en desacuerdo, (3) de acuerdo, o (4) fuertemente de acuerdo.** Por favor, indique su opinión señalando con un círculo el número que corresponda con la alternativa que mejor describa su opinión personal. Por favor, responda a todos los enunciados.

- (0) Fuertemente en desacuerdo**
(1) En desacuerdo
(2) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
(3) De acuerdo
(4) Fuertemente de acuerdo

	0	1	2	3	4
1.- Aunque a algunas mujeres les guste trabajar fuera del hogar, debería ser responsabilidad del hombre suministrar el sostén económico de la familia	0	1	2	3	4
2.- Es natural que hombres y mujeres desempeñen diferentes tareas	0	1	2	3	4
3.- Si un niño está enfermo y ambos padres están trabajando, debe ser generalmente la madre quien pida permiso en el trabajo para cuidarlo	0	1	2	3	4
4.- Es mejor que una mujer intente lograr seguridad animando a su marido en el trabajo que poniéndose delante de él con su propia carrera	0	1	2	3	4
5.- Es más importante para una mujer que para un hombre llegar virgen al matrimonio	0	1	2	3	4
6.- La relación ideal entre marido y esposa es la de interdependencia, en la cual el hombre ayuda a la mujer con su soporte económico y ella satisface sus necesidades domésticas y emocionales	0	1	2	3	4
7.- Es más apropiado que una madre y no un padre cambie los pañales al bebé	0	1	2	3	4
8.- Considero bastante más desagradable que una mujer diga tacos y palabras mal sonantes que el que los diga un hombre	0	1	2	3	4
9.- Las relaciones extramatrimoniales son más condenables en la mujer	0	1	2	3	4
10.- La mujer debería reconocer que igual que hay trabajos no deseables para ellas por requerir fuerza física, hay otros que no lo son debido a sus características psicológicas	0	1	2	3	4
11.- Hay muchos trabajos en los cuales los hombres deberían tener preferencia sobre las mujeres a la hora de los ascensos y de la promoción	0	1	2	3	4
12.- Los hombres, en general, están mejor preparados que las mujeres para el mundo de la política	0	1	2	3	4

ANEXO 7: ESCALA DE ESTATUS SOCIAL PERCIBIDO

El **estatus social** es la posición que una persona ocupa en la sociedad por el hecho de pertenecer a un determinado grupo social. Dicho estatus le confiere a la persona un determinado prestigio, reconocimiento, respeto, importancia, etc., dentro de esa sociedad.

Los **grupos sociales** que pueden aportar estatus social (en mayor o menor grado), pueden ser, entre otros, el género (ser hombre o mujer), el nivel socio-económico (poder adquisitivo, clase social), la edad (ser joven, adulto/a, anciano/a), el nivel cultural (estudios, formación), la familia (estatus social heredado de ella), el trabajo (profesión, puesto, cargo...), etc.

- Por favor, a continuación señale con una X la opción que considere **más apropiada**.

- ¿Cuál considera que es su **estatus social** (sin tener en cuenta su pertenencia a ningún grupo social en concreto)?

[] Bajo [] Bajo-Medio [] Medio [] Medio-Alto [] Alto

- Su estatus social puede estar formado por la pertenencia a **uno o varios** grupos sociales. Le pedimos que valore en qué medida considera que su estatus social depende de la pertenencia a **alguno de estos grupos o a otros que usted indique**. Para ello, distribuya 100 puntos de la manera que considere oportuna, respondiendo a esta pregunta:

· ¿En qué medida cree que su **estatus social** depende de su

- **Género?** _____

- **Nivel socio-económico?** _____

- **Edad?** _____

- **Nivel cultural?** _____

- **Familia?** _____

- **Trabajo?** (sólo si trabaja actualmente) _____

- **Otros?** _____

· (Indique cuál/es:)

SUMA TOTAL = 100

(Compruebe que la suma da 100)

- Teniendo en cuenta solamente el **género** como grupo social:

· ¿Cuál considera que es el **estatus social** de las **mujeres**?

☐ Bajo ☐ Bajo-Medio ☐ Medio ☐ Medio-Alto ☐ Alto

· ¿Cuál considera que es el **estatus social** de los **hombres**?

☐ Bajo ☐ Bajo-Medio ☐ Medio ☐ Medio-Alto ☐ Alto

ANEXO 8: ESCALA DE INDIVIDUALISMO

A continuación, aparecen una serie de afirmaciones sobre las que nos gustaría que nos diese su opinión. Por favor, para contestar este cuestionario, utilice una escala de siete puntos, donde **(1)** indica que está **totalmente en desacuerdo** con el enunciado, y **(7)** indica que está **totalmente de acuerdo** con él, indicando los demás números grados intermedios. Rodee con un círculo el número que mejor describa su opinión al respecto.

- (1) Totalmente en desacuerdo**
(2) Moderadamente en desacuerdo
(3) Ligeramente en desacuerdo
(4) Ni en acuerdo ni en desacuerdo
(5) Ligeramente de acuerdo
(6) Moderadamente de acuerdo
(7) Totalmente de acuerdo

1.- El éxito o los logros de cada uno/a en este país dependen fundamentalmente de los méritos individuales

1	2	3	4	5	6	7
Totalmente en desacuerdo	Moderadamente en desacuerdo	Ligeramente en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Ligeramente de acuerdo	Moderadamente de acuerdo	Totalmente de acuerdo

2.- Todos los miembros de la sociedad actual, disponen de idénticas opciones para conseguir el éxito

1	2	3	4	5	6	7
Totalmente en desacuerdo	Moderadamente en desacuerdo	Ligeramente en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Ligeramente de acuerdo	Moderadamente de acuerdo	Totalmente de acuerdo

3.- A pesar de que se ha reducido la discriminación que han sufrido tradicionalmente distintos grupos de personas (mujeres, homosexuales, gitanos, etc.), ésta sigue influyendo en las oportunidades de estas personas para labrarse un futuro

1	2	3	4	5	6	7
Totalmente en desacuerdo	Moderadamente en desacuerdo	Ligeramente en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Ligeramente de acuerdo	Moderadamente de acuerdo	Totalmente de acuerdo

4.- La sociedad reparte de manera desigual e injusta las oportunidades de éxito entre los distintos miembros de la sociedad

1	2	3	4	5	6	7
Totalmente en desacuerdo	Moderadamente en desacuerdo	Ligeramente en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Ligeramente de acuerdo	Moderadamente de acuerdo	Totalmente de acuerdo

5.- En lo que se refiere al éxito, pocas personas obtienen lo que realmente merecen

1	2	3	4	5	6	7
Totalmente en desacuerdo	Moderadamente en desacuerdo	Ligeramente en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Ligeramente de acuerdo	Moderadamente de acuerdo	Totalmente de acuerdo

6.- Todavía en nuestros días se siguen repartiendo mal entre los distintos miembros de nuestra sociedad las oportunidades para conseguir el éxito

1	2	3	4	5	6	7
Totalmente en desacuerdo	Moderadamente en desacuerdo	Ligeramente en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Ligeramente de acuerdo	Moderadamente de acuerdo	Totalmente de acuerdo

7.- Conseguir el éxito no siempre depende de los méritos personales

1	2	3	4	5	6	7
Totalmente en desacuerdo	Moderadamente en desacuerdo	Ligeramente en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Ligeramente de acuerdo	Moderadamente de acuerdo	Totalmente de acuerdo

8.- La sociedad no proporciona a cada uno/a lo que realmente se merece

1	2	3	4	5	6	7
Totalmente en desacuerdo	Moderadamente en desacuerdo	Ligeramente en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Ligeramente de acuerdo	Moderadamente de acuerdo	Totalmente de acuerdo

ANEXO 9: ESCALA DE IGUALITARISMO

A continuación, aparecen una serie de afirmaciones sobre las que nos gustaría que nos diese su opinión. Por favor, para contestar este cuestionario utilice una escala de siete puntos, donde (1) indica que está **totalmente en desacuerdo** con el enunciado, y (7) indica que está **totalmente de acuerdo** con él, indicando los demás números grados intermedios. Rodee con un círculo el número que mejor describa su opinión al respecto.

- (1) **Totalmente en desacuerdo**
 (2) **Moderadamente en desacuerdo**
 (3) **Ligeramente en desacuerdo**
 (4) **Ni en acuerdo ni en desacuerdo**
 (5) **Ligeramente de acuerdo**
 (6) **Moderadamente de acuerdo**
 (7) **Totalmente de acuerdo**

1.- Aunque hubo discriminación en el pasado, hoy en día los miembros de todos los grupos sociales tienen igualdad de oportunidades para tener éxito en la vida

1	2	3	4	5	6	7
Totalmente en desacuerdo	Moderadamente en desacuerdo	Ligeramente en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Ligeramente de acuerdo	Moderadamente de acuerdo	Totalmente de acuerdo

2.- Si la gente fuera tratada de manera igualitaria, tendríamos menos problemas

1	2	3	4	5	6	7
Totalmente en desacuerdo	Moderadamente en desacuerdo	Ligeramente en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Ligeramente de acuerdo	Moderadamente de acuerdo	Totalmente de acuerdo

3.- En general, creo que la desigualdad entre las personas es positiva

1	2	3	4	5	6	7
Totalmente en desacuerdo	Moderadamente en desacuerdo	Ligeramente en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Ligeramente de acuerdo	Moderadamente de acuerdo	Totalmente de acuerdo

4.- La desigualdad procedente de cualquier proceso competitivo es útil para nuestra sociedad

1	2	3	4	5	6	7
Totalmente en desacuerdo	Moderadamente en desacuerdo	Ligeramente en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Ligeramente de acuerdo	Moderadamente de acuerdo	Totalmente de acuerdo

5.- Deberíamos intentar reducir la desigualdad entre las personas

1	2	3	4	5	6	7
Totalmente en desacuerdo	Moderadamente en desacuerdo	Ligeramente en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Ligeramente de acuerdo	Moderadamente de acuerdo	Totalmente de acuerdo

6.- Sería injusto tratar de la misma manera a todas las personas

1	2	3	4	5	6	7
Totalmente en desacuerdo	Moderadamente en desacuerdo	Ligeramente en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Ligeramente de acuerdo	Moderadamente de acuerdo	Totalmente de acuerdo

7.- En general, creo que debería existir igualdad entre todas las personas

1	2	3	4	5	6	7
Totalmente en desacuerdo	Moderadamente en desacuerdo	Ligeramente en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Ligeramente de acuerdo	Moderadamente de acuerdo	Totalmente de acuerdo

8.- La desigualdad nunca es positiva para nuestra sociedad

1	2	3	4	5	6	7
Totalmente en desacuerdo	Moderadamente en desacuerdo	Ligeramente en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Ligeramente de acuerdo	Moderadamente de acuerdo	Totalmente de acuerdo

9.- La desigualdad entre las personas no debe ser reducida

1	2	3	4	5	6	7
Totalmente en desacuerdo	Moderadamente en desacuerdo	Ligeramente en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Ligeramente de acuerdo	Moderadamente de acuerdo	Totalmente de acuerdo

10.- La desigualdad no genera un trato justo para las personas

1	2	3	4	5	6	7
Totalmente en desacuerdo	Moderadamente en desacuerdo	Ligeramente en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Ligeramente de acuerdo	Moderadamente de acuerdo	Totalmente de acuerdo

ANEXO 10: TAREA DE DISCRIMINACIÓN DE GÉNERO

Por favor, **asigna un nombre propio** a cada una de las profesiones que aparecen a continuación, de forma que ese nombre represente a una persona que podría ocupar ese puesto. No es necesario escribir el nombre de una persona famosa que tenga esta profesión, sino **incluir el primer nombre que te venga a la mente**. Intenta responder lo más rápido posible. Por favor, utiliza letras **MAYÚSCULAS**.

Ejemplo: Publicista PABLO
 Dentista MARÍA

PROFESIÓN	NOMBRE
AGENTE DE POLICÍA	
ARTISTA	
ASTRONAUTA	
CANTANTE	
DETECTIVE	
ESTETICISTA	
FLORISTA	
PEDIATRA	
PERIODISTA	
PILOTO	
SERVICIO DE LIMPIEZA	
TELEFONISTA	

ANEXO 11: ESCALA DEL ESTUDIO PILOTO DE LA TAREA DE DISCRIMINACIÓN DE GÉNERO

Sexo: ☐ hombre ☐ mujer **Edad:** _____ años

Por favor, indique a continuación si considera que las siguientes profesiones son **típicamente masculinas, típicamente femeninas o neutras**. Para ello, asigne una X según considere en el recuadro correspondiente:

- Agente de policía:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Auxiliar:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Artista:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Astronauta:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Cantante:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Comercial:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Contable:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Dentista:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Deportista:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Detective:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Dirección de un banco:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Escaparatista:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Especialista:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Esteticista:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Fisioterapeuta:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Florista:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Forense:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Guía:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Jurista:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Humorista:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Logopeda:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Masajista:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Modelo:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Novelista:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Pediatra:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Periodista:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Pianista:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Piloto:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Psiquiatra:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Psicoterapeuta:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Publicista:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Recepcionista:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Taxista:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Telefonista:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Trapecista:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra
- Servicio de limpieza:	☐ Masculina	☐ Femenina	☐ Neutra