

El efecto de la ambivalencia evaluativa sobre el cambio de actitudes

Pablo Briñol, Javier Horcajo, Luis De la Corte, Carmen Valle, Ismael Gallardo y Darío Díaz
Universidad Autónoma de Madrid

En la presente investigación se estudian las consecuencias de la ambivalencia entre las actitudes explícitas e implícitas. Puesto que cualquier forma de inconsistencia interna está asociada con disfunciones y consecuencias negativas, las personas con ambivalencia entre sus actitudes explícitas e implícitas podrían estar motivadas para resolver ese conflicto evaluativo buscando información adicional sobre el objeto de actitud. Para poner a prueba esta hipótesis se llevó a cabo un estudio en el que se midió la ambivalencia explícito-implícita de las personas y se evaluó en qué medida procesaban la información relevante para el objeto de ambivalencia. Tal y como se esperaba, se encontró que los individuos con mayor ambivalencia explícito-implícita procesaron en mayor medida la información, como ilustró la diferencia entre el impacto persuasivo de mensajes compuestos por argumentos fuertes y débiles.

The effect of evaluative ambivalence on attitude change. This research deals with the consequences of the ambivalence between one's explicit and implicit attitude. Since internal inconsistency is associated with aversive feelings and negative outcomes, individuals with explicit and implicit ambivalence might be motivated to resolve the evaluative conflict by seeking additional information related to the attitude object. In order to test this prediction, we conducted a study in which explicit and implicit ambivalence and the extent of information processing toward the object of ambivalence were assessed. We predicted and found that individuals with implicit-explicit ambivalence showed greater processing of persuasive communications related to the object of ambivalence as indexed by their attitudinal responses to strong versus weak message arguments.

Discrepancia explícita y búsqueda de coherencia

La necesidad de coherencia constituye una de las motivaciones humanas fundamentales (Abelson, Aronson, McGuire, Newcomb, Rosenberg y Tannenbaum, 1968). La mayoría de los individuos intentan mantener su sistema psicológico relativamente equilibrado y sin conflictos para explicar, predecir y controlar mejor su entorno. Por esa razón, aunque las personas pueden mantener simultáneamente creencias y emociones contradictorias, la tendencia dominante en el individuo es la reducción de las discrepancias o divergencias internas (e.g., Festinger, 1957; Heider, 1958).

El estudio de los elementos psicológicos que entran en conflicto y de cómo las personas resuelven las inconsistencias entre sus opiniones, emociones, motivaciones y comportamientos tiene una larga tradición en Psicología Social. Por ejemplo, la teoría de la auto-discrepancia de Higgins (1987) ha estudiado el conflicto entre cómo se ven las personas, cómo les gustaría ser y cómo creen que deberían ser (otros ejemplos de discrepancia interna se pueden encontrar en Campbell, 1990; Kernis y Waschull, 1995; Steele, 1988; Tafarodi, 1998).

Un contexto en el que se ha estudiado exhaustivamente cómo los individuos tratan de mantener el equilibrio cognitivo es el de las ac-

titudes (Abelson et al., 1968). Por ejemplo, la investigación sobre ambivalencia actitudinal demuestra que una persona puede evaluar al mismo tiempo un objeto de actitud como positivo y negativo (Priester y Petty, 1996; Thompson, Zanna y Griffin, 1995). Esta ambivalencia en la respuesta evaluativa debilita el funcionamiento de la actitud a la hora de orientar la atención, dirigir el procesamiento de la información y predecir el comportamiento futuro de los individuos (Briñol, De la Corte y Becerra, 2001). En este sentido, un primer denominador común de todos los enfoques mencionados hasta este momento consiste en señalar la falta de consistencia como un estado aversivo y poco adaptativo. Puesto que la mayoría de los estados de discrepancia están asociados con displacer, las personas ambivalentes suelen estar motivadas para reducir o eliminar esa ambivalencia o, al menos, las consecuencias negativas que resultan de la misma. Existen muchas formas de reducir la discrepancia, que van desde quitarle importancia a la misma o evadirse del tema, hasta cambiar alguno de los elementos disonantes, como ilustra el paradigma clásico de disonancia cognitiva (Festinger, 1957).

Una forma de intentar restablecer la consistencia consiste en aumentar la actividad cognitiva y el procesamiento de la información relevante para decidir cómo resolver la discrepancia (e.g., Hass, Katz, Rizzo, Bailey y Moore, 1992). Buscando y examinando detenidamente información adicional sobre el objeto de la discrepancia, las personas ambivalentes pueden acabar de polarizarse en un sentido u otro, eliminando (o, al menos, reduciendo) así su conflicto. La investigación contemporánea efectivamente demuestra que la ambivalencia aparece asociada con un mayor procesamiento de la información relevante para la discrepancia (e.g., Jonas, Diehl y Bromer, 1997).

En una ilustración de este método de reducción de la discrepancia, Maio, Bell y Esses (1996) midieron la ambivalencia de un grupo de estudiantes canadienses hacia los orientales y después expusieron a dichos participantes a un mensaje a favor de la inmigración de Hong Kong a Canadá. La cantidad de información procesada por los participantes se evaluó a través de una técnica que consiste en manipular la calidad de los argumentos contenidos en los mensajes presentados. Según este método, si un mensaje compuesto por argumentos muy convincentes produce el mismo impacto persuasivo que otro mensaje compuesto por argumentos poco convincentes, entonces las personas no han leído o pensado mucho sobre el contenido del mensaje. Por el contrario, se entiende que el procesamiento de la información contenida en el mensaje es mayor cuanto mayor resulta el efecto persuasivo de la calidad de los argumentos (i.e., mayor impacto del mensaje fuerte con respecto al débil). Siguiendo este procedimiento, Maio y colaboradores (1996) encontraron que, en comparación con los participantes no ambivalentes, aquellos participantes que tuvieron actitudes ambivalentes hacia los orientales mostraron un mayor efecto de la calidad de los argumentos, reflejando una mayor elaboración de los mensajes persuasivos. En resumen, debido a la falta de funcionalidad asociada a la ambivalencia, las personas tienden a reducirla buscando más información relacionada con el objeto de la misma.

Discrepancia explícito-implícita

Un segundo denominador común que se puede proponer acerca de los paradigmas sobre discrepancia psicológica consiste en que la evaluación del conflicto se realiza siempre a través de medidas de auto-informe. Estas medidas asumen, tanto que las personas son conscientes de sus estados internos, como que están dispuestas a revelarlos. Sin embargo, las personas no siempre son conscientes de lo que piensan o no siempre lo manifiestan públicamente (e.g., Briñol et al., 2001). Por ello, la Psicología Social ha tratado de desarrollar distintos procedimientos indirectos de medida que van desde las técnicas proyectivas hasta los registros psicofisiológicos. En este contexto, se han desarrollado medidas indirectas basadas en tiempos de reacción, entre las que destacan el Test de Asociación Implícita (IAT, Greenwald, McGhee y Schwartz, 1998) y la Tarea de Evaluación Automática (e.g., Fazio, 1990). Estos instrumentos registran la fuerza de las asociaciones automáticas entre los distintos conceptos de la red semántica en función de la latencia de respuesta en tareas de categorización léxica (para ejemplos de la utilización del IAT como medida dependiente, véase, e.g., Briñol, Horcajo, Becerra, Falces y Sierra, 2002, 2003).

Un resultado interesante que con frecuencia aparece en la literatura es que la medida directa (explícita) y la medida indirecta (implícita) del mismo constructo psicológico no correlacionan. Todavía no está claro cómo interpretar esta ausencia de relación; pero, de momento, si uno se ciñe estrictamente a los datos, lo que se observa es que la correlación entre las medidas explícitas e implícitas es menor en la medida en que existe una alta deseabilidad social, se carece de capacidad introspectiva, la variabilidad del constructo evaluado es pequeña y la fiabilidad dentro de cada medida no es corregida apropiadamente (para una revisión véase, e.g., Greenwald y Nosek, 2001). A estos factores se podrían añadir otros, como las diferencias individuales y culturales (e.g., Florack, Scarabis y Bless, 2001).

Basándose en esta disociación entre medidas directas e indirectas, la mayoría de los investigadores han desarrollado modelos en

los que los aspectos explícitos e implícitos son vistos como dos sistemas independientes que operan en diferentes contextos e influyen sobre diferentes conductas. Las evaluaciones automáticas (o implícitas) tienden a influir en el pensamiento cuando las personas no disponen de suficiente motivación o recursos cognitivos y predicen mejor los comportamientos de carácter más espontáneo; mientras que las evaluaciones explícitas tienen un mayor impacto en condiciones de mayor probabilidad de elaboración (Fazio, 1990; Dovidio, Kawakami y Beach, 2001; Wilson, Lindsey y Schooler, 2000).

Objetivo de la presente investigación

El presente trabajo propone que las evaluaciones registradas directa (actitudes explícitas) e indirectamente (actitudes implícitas) pueden ser activadas conjuntamente en paralelo y que dicha coactivación simultánea puede producir discrepancia en aquellos casos en los que las evaluaciones explícitas e implícitas sean contradictorias. Es decir, en el presente trabajo se extiende el concepto de ambivalencia a aquellos casos de disociación o discrepancia entre las actitudes explícitas e implícitas. La hipótesis que se examina en esta investigación es que la ambivalencia explícito-implícita constituye un caso de discrepancia interna y, por tanto, posiblemente estará asociada con las mismas consecuencias que cualquier otra forma de discrepancia. Más específicamente, nuestra hipótesis consiste en que las personas con actitudes explícitas e implícitas distintas sobre un mismo objeto de actitud llevarán a cabo un mayor esfuerzo en la elaboración de información relevante para intentar reducir dicha discrepancia.

Para poner a prueba estos planteamientos se llevó a cabo un estudio en el que se midieron las actitudes explícitas e implícitas hacia el vegetarianismo. Se creó un índice de ambivalencia explícito-implícita para cada participante a partir del valor absoluto de la diferencia entre las medidas estandarizadas de las actitudes explícitas y las actitudes implícitas. Utilizando un paradigma similar a Maio y colaboradores (1996), la cantidad de procesamiento se evaluó manipulando la calidad de los argumentos contenidos en un mensaje persuasivo relacionado con el objeto de la ambivalencia. Se esperaba que, cuanto mayor ambivalencia mostrara un individuo entre las evaluaciones explícitas e implícitas, más tendería a procesar en mayor medida la información contenida en el mensaje. Es decir, como resultado de una mayor motivación para la elaboración de información relevante para la discrepancia, se esperaba que los participantes con mayor ambivalencia explícito-implícita mostraran un mayor efecto de la calidad de los argumentos, esto es, un mayor impacto persuasivo ante un mensaje compuesto por argumentos fuertes que ante un mensaje compuesto por argumentos débiles.

Método

Participantes y diseño

Participaron voluntariamente 60 estudiantes de primer curso de Psicología de la Universidad Autónoma de Madrid (50 mujeres y 10 varones). Los participantes fueron asignados aleatoriamente a las condiciones experimentales del mensaje (i.e., fuerte o débil) y se registraron sus actitudes explícitas e implícitas hacia el vegetarianismo, dando lugar a un diseño con dos variables independientes, una de carácter dicotómico (calidad de los argumentos, con dos condiciones: fuertes o débiles) y otra continua (ambivalencia explícito-implícita).

Procedimiento

A todos los participantes se les dijo que iban a participar en dos investigaciones diferentes. En la primera de ellas, los participantes completaron una prueba de asociación implícita (IAT, Greenwald et al., 1998) que en realidad medía sus actitudes implícitas hacia el vegetarianismo, como parte de un estudio aparentemente diseñada para estudiar categorización de palabras. Después del IAT, y también como una supuesta medida de control para la tarea de categorizar palabras, los participantes contestaron a una escala que recogía su postura explícita hacia el vegetarianismo. Con estas dos medidas se creó un índice de ambivalencia actitudinal explícito-implícita hacia el vegetarianismo. A continuación, todos los estudiantes recibieron un cuadernillo como parte de la segunda investigación que supuestamente tenía que ver con un estudio sobre hábitos alimenticios. Este cuadernillo incluía un mensaje persuasivo a favor del consumo de verduras que contenía argumentos fuertes o argumentos débiles. Después de leer el mensaje, todos los participantes informaron de sus actitudes hacia la propuesta del mismo.

Variables independientes

Calidad de los argumentos. Los participantes recibieron un mensaje a favor del consumo de verduras que contenía cinco argumentos fuertes o cinco argumentos débiles. Un ejemplo de argumento fuerte fue que «las verduras tienen más vitaminas A, C y D que otros alimentos» y un ejemplo de argumento débil fue que «las verduras son muy populares en banquetes de boda por su colorido». La eficacia de estos mensajes para influir sobre la dirección de las respuestas cognitivas y las actitudes de las personas se ha puesto de manifiesto en varias investigaciones previas (Briñol et al., 2002, 2003; para una descripción detallada de los mismos véase Briñol, Petty y Tormala, 2004). Como se describe en la introducción, el propósito de esta manipulación consiste en examinar la cantidad de procesamiento comparando el impacto persuasivo del mensaje fuerte con respecto al débil (Petty y Cacioppo, 1986; para un ejemplo en castellano, véase Falces, Briñol, Sierra, Becerra y Alier, 2001).

Vegetarianismo explícito. La medida explícita de las actitudes hacia el vegetarianismo consistió en cuatro ítems de 9 puntos en los que se pedía a los participantes que definieran su opinión (e.g., positivo/negativo, favorable/desfavorable, bueno/malo, a favor/en contra). Las puntuaciones de los participantes en estos cuatro ítems estuvieron correlacionadas ($\alpha = .76$), formándose un índice compuesto de vegetarianismo explícito para cada participante.

Vegetarianismo implícito. En el IAT, los participantes clasificaron distintas palabras pertenecientes a las categorías «Vegetal» vs. «Animal» y «bueno» vs. «malo». Las palabras pertenecientes a la categoría «Vegetal» fueron 'verdura', 'cultivo', 'huerta', 'plantas' y 'lechuga'; y para la categoría «Animal» se utilizaron las palabras 'carne', 'ganado', 'fauna', 'mamífero' y 'reses'. Para la categoría «Bueno» se utilizó 'positivo', 'triumfo', 'alegría', 'felicidad' y 'gozo'; mientras que para «Malo» se clasificaron las palabras 'negativo', 'fracaso', 'dolor', 'desdicha' y 'enfermedad'. Todas las palabras fueron seleccionadas en función de varios criterios de claridad, exclusividad y familiaridad (Greenwald et al., 1998). Asimismo, siguiendo las oportunas prescripciones metodológicas, se crearon distintas combinaciones con las ante-

riores categorías; esto es, se contrabalanceó el orden y la posición de las mismas. El índice de las actitudes implícitas hacia el vegetarianismo se formó a partir de la diferencia entre la latencia de respuesta media para las clasificaciones en las categorías «Vegetal» + «malo» y «Animal» + «bueno» y la media en las categorías Vegetal + bueno y Animal + malo. Mayores puntuaciones en este índice indicaron mayor asociación automática entre vegetal y bueno, lo cual se interpretó como actitudes implícitas más favorables hacia el vegetarianismo (para más detalles sobre este procedimiento, véase Briñol et al., 2002, 2003).

Ambivalencia explícito-implícita. Las medidas explícitas e implícitas de las actitudes hacia el vegetarianismo no correlacionaron significativamente ($r = .19$; $p = .13$). Se creó un índice de ambivalencia explícito-implícita con la diferencia en valor absoluto entre las puntuaciones estandarizadas explícitas e implícitas de las actitudes hacia el vegetarianismo. Puesto que se trata de una diferencia en valor absoluto, mayores valores en este índice indican mayor ambivalencia explícito-implícita.

Variables dependientes

Actitudes hacia las verduras. Las actitudes de los participantes hacia el consumo de verduras se evaluaron a través de 13 ítems de diferencial semántico de 9 puntos (e.g., bueno vs. malo, saludable vs. nocivo, beneficioso vs. perjudicial). Estos ítems estuvieron altamente correlacionados entre sí ($\alpha = .85$), por lo que fueron combinados en un único índice de actitudes hacia las verduras.

Resultados

Actitudes hacia las verduras. Una vez estandarizadas todas las variables, el índice de actitudes hacia las verduras se sometió a un análisis de regresión jerárquico, con la calidad de los argumentos (variable dicotómica: fuertes vs. débiles) y la ambivalencia explícito-implícita (variable continua) como variables independientes. Los efectos principales fueron interpretados en el primer paso de la regresión y la interacción en el segundo paso (véase Cohen y Cohen, 1983).

Los resultados de este análisis no revelaron ningún efecto principal de las variables calidad de los argumentos, $\beta = .06$, $t(54) = .47$, $p = .64$; ni de la ambivalencia, $\beta = -.004$, $t(54) = -.03$, $p = .97$. Sin embargo, la interacción entre la calidad de los argumentos y la ambivalencia explícito-implícita resultó estadísticamente significativa, $\beta = .44$, $t(54) = 3.46$, $p = .001$. Tal y como se esperaba, esta interacción revela que la ambivalencia aumentó significativamente el impacto persuasivo del mensaje fuerte, $\beta = .47$, $t(28) = 2.76$, $p = .01$; a la vez que redujo significativamente la persuasión producida por el mensaje débil, $\beta = -.41$, $t(25) = -2.19$, $p < .05$ (véase Figura 1). En otras palabras, el efecto de la calidad de los argumentos aumentó como consecuencia de un mayor procesamiento de la información relacionada con la ambivalencia. Descrito de otro modo, esta interacción demuestra que, entre los participantes ambivalentes, aquellos que recibieron los argumentos fuertes mostraron unas actitudes hacia el consumo de verduras significativamente más favorables ($M = 7.00$, $SD = .72$) que los que recibieron los argumentos débiles ($M = 6.24$, $SD = 1.15$), $t(26) = -2.07$, $p = .04$. Por el contrario, entre los participantes con menor ambivalencia no se encontraron diferencias significativas entre el mensaje fuerte ($M = 6.05$, $SD = 1.01$) y el débil ($M = 6.70$, $SD = 1.13$), $t(25) = 1.58$, $p = .13$.

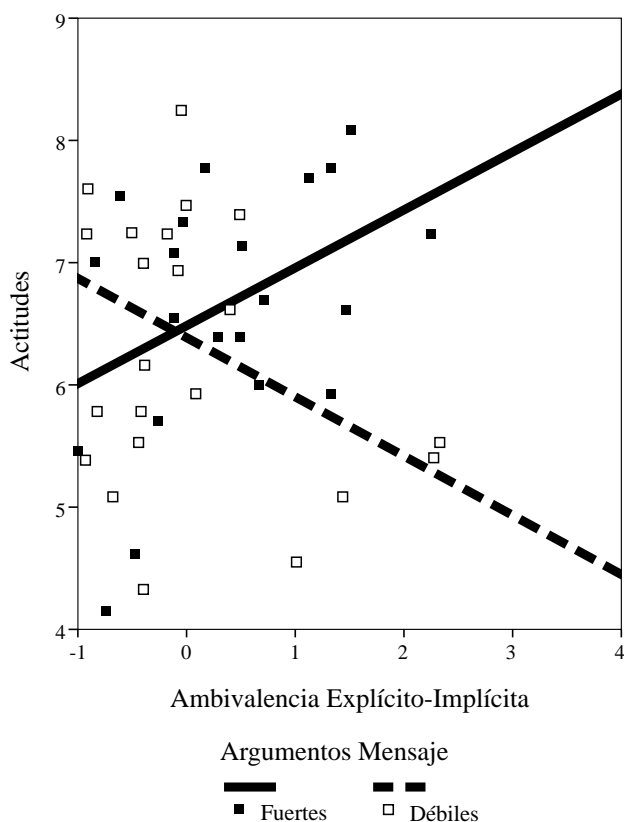


Figura 1. Actitudes hacia el consumo de verduras como resultado de la calidad de los argumentos y de la ambivalencia explícito-implícita

Discusión

Los resultados confirman nuestra hipótesis según la cual la ambivalencia entre las evaluaciones explícitas e implícitas estaría asociada con un aumento del procesamiento de la información relevante para el objeto actitudinal de la discrepancia. Esta conclusión se apoya en el hecho de que los participantes con mayor ambivalencia explícito-implícita hacia el vegetarianismo mostraron actitudes más positivas hacia la propuesta del mensaje persuasivo (sobre el consumo de verduras) cuando éste incluía argumentos fuertes que cuando incluía argumentos débiles. La diferencia entre el efecto persuasivo del mensaje fuerte y el débil sugiere que los participantes con mayor divergencia entre sus actitudes explícitas e implícitas prestaron más atención y pensaron más sobre el contenido del mensaje que los participantes menos ambivalentes.

La investigación previa demuestra que las dimensiones de discrepancia psicológica pueden variar en su naturaleza y contenido y que la ambivalencia actitudinal a menudo aparece asociada con una búsqueda de información adicional y un procesamiento sistemático de la misma (Maio et al., 1996). La presente investigación amplía la literatura previa poniendo de manifiesto que la ambivalencia explícito-implícita también está asociada con un aumento del procesamiento de la información relevante, posiblemente como un intento de reducir dicha discrepancia. Elaborando sistemáticamente la información relevante con respecto a la dimensión discrepante (en este caso, información sobre el consumo de verduras), las personas ambivalentes (en este caso, entre las medidas explícitas e implícitas hacia el vegetarianismo) tratan de afrontar

el conflicto interno. Aunque resulta claro que los participantes con mayor ambivalencia procesaron más la información del mensaje, el presente experimento no permite esclarecer en qué medida se redujo el conflicto explícito-implícito. Es decir, el cambio de actitudes explícitas (hacia el consumo de verduras) producido por la elaboración de información persuasiva podría haber dado lugar a una reducción relativa de la ambivalencia evaluativa explícito-implícita (para una discusión similar, véase Maio et al., 1996). Futuras líneas de investigación deberán examinar esta posibilidad tomando medidas de las actitudes post-mensaje tanto explícitas como implícitas y utilizando información en los mensajes más diagnóstica y directamente relacionada con el objeto de ambivalencia.

Otra pregunta pendiente tendría que ver con el estudio de la motivación para reducir la discrepancia. En la presente investigación, hemos asumido que las personas con ambivalencia explícito-implícita procesan más la información en un intento por afrontar y resolver su conflicto interno. La lógica que hay detrás de este planteamiento es que, ampliando el conocimiento sobre el objeto de la ambivalencia, aumenta la probabilidad de polarizar una actitud haciéndola finalmente positiva o negativa y, en consecuencia, hacer que dicha actitud sea más funcional y adaptativa. Sin embargo, los individuos ambivalentes también podrían haber procesado más la información simplemente como resultado del estado emocional negativo (Petty y Briñol, 2002) o la incertidumbre y confusión (Jonas, Diehl y Bromer, 1997) que a menudo acompaña a las discrepancias psicológicas. Sin embargo, estas dos posibilidades basadas en el afecto y la duda, respectivamente, no parecen ser del todo aplicables a los casos de disociación explícito-implícita, puesto que las personas con este tipo de discrepancia posiblemente no experimenten muchas sensaciones conscientes de ambivalencia debido a la naturaleza desconocida de uno de los componentes. Lo cual, en realidad, abriría otra posibilidad de exploración para la futura investigación orientada a la evaluación implícita de estados afectivos y de incertidumbre (Briñol, Petty y Wheeler, 2003).

El presente trabajo, además de cualificar la literatura sobre ambivalencia, proporciona una base para reinterpretar algunos fenómenos que anteriormente se atribuyeron a distintos procesos psicológicos. Por ejemplo, las personas que carecen de prejuicios raciales explícitos suelen prestar más atención a los mensajes persuasivos cuando los presenta un emisor que pertenece a un grupo racial estigmatizado (Petty, Fleming y White, 1999). La explicación que se ha dado para este interesante fenómeno, denominado *watchdog*, es que las personas que puntúan bajo en prejuicio están más pendientes de lo que tienen que decir las fuentes estigmatizadas en un intento por vigilar y evitar posibles reacciones injustas (de ellos mismos o de los demás). Puesto que en los citados experimentos se evaluó el prejuicio de forma explícita, es posible que muchos de los que manifestaron no tener prejuicios en realidad sí los tuvieran a un nivel implícito (Dovidio et al., 2001), dando lugar a la correspondiente ambivalencia explícito-implícita. Por tanto, se puede especular que, entre los participantes con bajas puntuaciones en prejuicio, podría haber en realidad muchos ambivalentes (ya que podrían ser prejuiciosos a nivel implícito), lo cual permitiría explicar el efecto observado en el procesamiento de la información a través de un mecanismo distinto. En otra reciente línea de investigación, Jarvis, Petty y Tormala (1998) encontraron que, a veces, después de cambiar una actitud, la actitud original puede permanecer parcialmente intacta e influir en las respuestas de las personas bajo determinadas condiciones. La presente investigación podría extender potencialmente ese descubrimiento,

puesto que una forma en la que las actitudes que han sido modificadas podrían influir en las personas sería produciendo ambivalencia con las nuevas y como consecuencia aumentando la probabilidad de elaboración. Por supuesto, procesar la información relevante para la ambivalencia explícito-implícita constituye sólo una forma de intentar abordar dicha discrepancia. Futuros trabajos de investigación deben examinar otras fórmulas alternativas de reducir la ambivalencia.

En conclusión, el presente trabajo demuestra que las personas pueden ser ambivalentes entre sus evaluaciones conscientes (o explícitas) y sus evaluaciones automáticas (o implícitas). En segundo lugar, el experimento demostró que, cuanto mayor resulta dicha ambivalencia evaluativa, mayor parece la necesidad de procesar

información relacionada con la discrepancia, seguramente en un intento por reducir el posible conflicto psicológico. Por último, la presente investigación demostró que la elaboración de información relevante para la discrepancia produce cambios de actitud, lo cual sugiere que la ambivalencia explícito-implícita podría reducirse como resultado de la consideración sistemática de información diagnóstica.

Agradecimientos

Este trabajo ha sido parcialmente financiado por la DGESI, nº BSO2001-0162. Agradecemos las contribuciones de Richard E. Petty.

Referencias

- Abelson, R.P., Aronson, E., McGuire, W. J., Newcomb, Th.M., Rosenberg, M.J. y Tannenbaum, P.H. (1968). *Theories of cognitive consistency: A sourcebook*. Chicago: Rand McNally.
- Briñol, P., De la Corte, L. y Becerra, A. (2001). *Qué es persuasión*. Biblioteca Nueva. Madrid.
- Briñol, P., Horcajo, J., Becerra, A., Falces, C. y Sierra, B. (2002). Cambio de actitudes implícitas. *Psicothema*, 14, 771-775.
- Briñol, P., Horcajo, J., Becerra, A., Falces, C. y Sierra, B. (2003). Equilibrio cognitivo implícito. *Psicothema*, 15, 395-280.
- Briñol, P., Petty, R.E. y Tormala, Z.L. (2004). The self-validation of cognitive responses to advertisements. *Journal of Consumer Research*, 31, 559-573.
- Briñol, P., Petty, R.E. y Wheeler, C. (2003). The impact of explicit-implicit divergence on information processing and its consequences for attitude change. Ponencia presentada en la *Society for Personality and Social Psychology*. Los Ángeles, California.
- Campbell, J.D. (1990). Self-esteem and clarity of the self-concept. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 538-549.
- Cohen, J. y Cohen, P. (1983). *Applied multiple regression/correlation analysis for the behavioral sciences* (2nd ed.). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Dovidio, J.F., Kawakami, K. y Beach, K. (2001). Implicit and explicit attitudes: Examination of the relationship between measures of intergroup bias. En R. Brown y S.L. Gaertner (Eds.), *Blackwell handbook of social psychology: Vol. 4, Intergroup relations* (pp. 175-197). Oxford, England: Blackwell.
- Falces, C., Briñol, P., Sierra, B., Becerra, A. y Alier, E. (2001). Validación de la escala de Necesidad de Cognición y aplicación al estudio del cambio de actitudes. *Psicothema*, 13, 622-628.
- Fazio, R.H. (1990). Multiple processes by which attitudes guide behavior. The MODE model as an integrative framework. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 23, pp. 75-109). New York: Academic Press.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford University Press.
- Florack, A., Scarabis, M.B. y Bless, H. (2001). When do associations matter? The use of automatic associations toward ethnic groups in person judgements. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, 518-524.
- Greenwald, A.G. y Nosek, B.A. (2001). Health of the Implicit Association Test at age 3. *Zeitschrift für Experimentelle Psychologie*, 48, 85-93.
- 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, 1.464-1.480.
- Hass, R.G., Katz, I., Rizzo, N., Bailey, J. y Moore, L. (1992). When racial ambivalence evokes negative affect, using a disguised measure of mood. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 786-797.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York Wiley.
- Higgins, E.T. (1987). Self-discrepancy: A theory relating self and affect. *Psychological Review*, 94, 319-340.
- Jarvis, W.B.G., Petty, R.E. y Tormala, Z.L. (1998). What Happens to the old attitude when attitude change? Comunicación presentada en la *Society of Experimental Social Psychology*. Lexington, KY.
- Jonas, K., Diehl, M. y Bromer, P. (1997). Effects of attitudinal ambivalence on information processing and attitude-intention consistency. *Journal of Experimental Social Psychology*, 33, 190-210.
- Kernis, M.H. y Waschull, S.B. (1995). The interactive roles of stability and level of self-esteem: Research and theory. *Advances in experimental social psychology*, 27, 93-141.
- Maio, G.R., Bell, D.E. y Esses, V.M. (1996). Ambivalence and persuasion: The processing of messages about immigrant groups. *Journal of Experimental Social Psychology*, 32, 513-536.
- Petty, R.E. y Briñol, P. (2002). Attitude change: The elaboration likelihood model of persuasion. En G. Bartels y W. Nielsens (Eds.), *Marketing for Sustainability: Towards Transactional Policy Making* (pp. 176-190). IOS press.
- Petty, R.E. y Cacioppo, J.T. (1986). *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer-Verlag.
- Petty, R. E., Fleming M. A. y White, P. (1999). Stigmatized sources and persuasion: Prejudice as a determinant of argument scrutiny. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 14-19.
- Priester, J.R. y Petty, R.E. (1996). The gradual threshold model of ambivalence: Relating the positive and negative bases of attitudes to subjective ambivalence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 431-449.
- Steele, C.M. (1988). The psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 1, pp. 261-302).
- Tafarodi, R.W. (1998). Paradoxical self-esteem and selectivity in the processing of social information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1181-1196.
- Thompson, M.M., Zanna, M.P. y Griffin, D.W. (1995). Let's not be indifferent about (attitudinal) ambivalence. En R.E. Petty y J.A. Krosnick (Eds.), *Attitude strength: Antecedents and consequences* (pp. 361-386). Hillsdale, NJ: Earlbaum.
- Wilson, T.D., Lindsey, S. y Schooler, T.Y. (2000). A model of dual attitudes. *Psychological Review*, 107, 101-126.