



UNIVERSIDAD DE TALCA
FACULTAD DE PSICOLOGÍA

**EL EFECTO DE LA AUTOAFIRMACIÓN Y LA SALIENCIA
IDENTITARIA SOBRE EL PREJUICIO: UN ENFOQUE DE
AUTOVALIDACIÓN**

Memoria
para optar al Título de Psicólogo
Mención Clínica

Alumno

Carlos Ignacio Molina González

Profesor Guía

Ismael Gallardo Cuadra

TALCA

Diciembre del 2020

CONSTANCIA

La Dirección del Sistema de Bibliotecas a través de su unidad de procesos técnicos certifica que el autor del siguiente trabajo de titulación ha firmado su autorización para la reproducción en forma total o parcial e ilimitada del mismo.



Talca, 2022

*Todo mi amor está aquí y se ha quedado:
Pegado a las rocas al mar y a las montañas.
Pegado, pegado a las rocas al mar y a las montañas.*

Raúl Zurita

Mi alma que desborda humanidad ya no soporta tanta injusticia

Eduardo Miño

*Mis lágrimas las convertí en lucha, pero yo quiero llorar.
Quiero llorar a mares, pero cuando se sepa la verdad, cuando haya justicia.
Y si no alcanzo a llorar, otros llorarán por mí.*

Ana González de Recabarren

Esta tesis de pregrado se enmarca en el proyecto Fondecyt Regular 1161661 "Efectos paradójicos de la autoafirmación en disonancia y prejuicio: Un enfoque de autovalidación", cuyo investigador responsable es el profesor Ismael Gallardo Cuadra.

Resumen

El prejuicio ha sido estudiado desde hace varios años por la psicología, en un intento por descifrar su origen y estrategias para reducirlo. En este sentido, la teoría de la autoafirmación ha propuesto que se trata de un mecanismo compensatorio ante la amenaza al autoconcepto, de modo que si se permite a las personas autoafirmarse en un valor no vinculado al objeto de prejuicio, las evaluaciones negativas se reducen. Sin embargo, hay ocasiones en que la autoafirmación produce un aumento del prejuicio. En el presente estudio se plantea que este efecto paradójico se debe a que la autoafirmación opera como una estrategia de validación de pensamientos de diferente índole identitaria, permitiendo un mayor uso de aquella categoría mental accesible en un determinado contexto, de manera que cuando la categoría activa es un elemento individual de la identidad el prejuicio se reduce, pero aumenta al activarse un elemento identitario grupal. No obstante, las personas también pueden dudar de dichos elementos identitarios (a partir de una estrategia de invalidación), lo que llevaría a efectos contrarios a los mencionados. Mediante un experimento de diseño factorial, utilizando el paradigma de grupo mínimo, se obtuvo resultados acordes a las hipótesis planteadas, mostrando el doble efecto de la autoafirmación como estrategia de validación de pensamientos y su efecto opuesto cuando la estrategia invalida. Se discuten estos resultados en relación a la idoneidad de la hipótesis de autovalidación para explicarlos y las nuevas perspectivas que se abren para la teoría de la autoafirmación.

Palabras claves: Prejuicio, Teoría de la Autoafirmación, Hipótesis de Autovalidación, Paradigma de grupo mínimo

Abstract

Prejudice has been studied for several years in psychology, to clarify its origin and strategies to reduce it. In this sense, self-affirmation theory has proposed that prejudice is a compensatory mechanism to face the threat to self-concept, so if people are allowed to affirming themselves in a value not linked to the object of prejudice, less compensation might occur. However, there are times when self-affirmation leading to increased prejudice In the present study it is suggested that this paradoxical effect is due to the fact that self-affirmation works as a strategy to validate thoughts of a different identity nature, allowing a main use of the accessible mental category in a certain context, so when the active category is an individual element of identity, prejudice is reduced, but it increases when the active category is a group identity element. Nevertheless, people can also doubt about these identity elements (using an invalidation strategy), which would lead to opposite effects to those mentioned above. Through a factorial design experiment, using the minimal group paradigm, results obtained were in accordance with the hypotheses suggested, showing the double effect of self-affirmation as a strategy for validating thoughts and its opposite effect when the strategy invalidates them. Results are discussed in relation to the suitability of self-validation hypothesis to explain them and the new perspectives that are open for self-affirmation theory.

Keywords: Prejudice, Self-affirmation theory, Self-validation hypothesis, Minimal group paradigm

Índice

Resumen	4
Abstract	5
Introducción	7
Contextualización y problematización	7
Prejuicio	13
Teorías y Modelos del Prejuicio	15
Autoafirmación	21
Autoafirmación y Prejuicio	23
Efectos paradójicos de la Autoafirmación y Prejuicio	24
Hipótesis de Autovalidación	29
Presentación del Estudio	33
Objetivos	36
Hipótesis	37
Método	39
Tipo y diseño de estudio	39
Participantes	39
Procedimiento	39
Variables independientes	41
Variables dependientes	43
Plan de análisis	43
Resultados	45
Análisis complementarios	46
Discusión	48
Referencias	58
Anexos	67

Introducción

Contextualización y problematización

El comienzo del año 2020 ha estado marcado por la pandemia mundial de la Covid19 o Coronavirus, con todas las consecuencias a nivel social y económico que ha traído, o que más evidenciado (Preciado, 2020). Si bien es cierto que la pauta noticiosa en Chile ha estado centrada en informar la situación diaria de contagios y fallecimientos, así como las medidas de distancia física en el territorio, un hecho que rompió con ello fue el asesinato en Estados Unidos de George Floyd, afrodescendiente, a manos de la policía de la ciudad de Minneapolis, estado de Minnesota, lo que revivió los conflictos basados en el racismo, arrastrados ya por décadas. En consecuencia, se produjeron masivas protestas locales, las que luego fueron nacionales y mundiales, sobre todo en Europa, bajo el lema *Black lives matter* (López, 2020).

En Chile no hubo manifestaciones públicas, aunque sí apoyo a través de redes sociales, haciendo uso del lema antes referido, lo que recordó situaciones análogas vividas en el país por personas afrodescendientes, sobre todo de origen haitiano, y por los pueblos originarios, particularmente Mapuche, siendo quizás una de las más emblemáticas la muerte de Joane Florvil, mujer haitiana, ocurrida el año 2017, un mes después de haber sido arrestada por supuestamente abandonar a su hija en la Municipalidad de Lo Prado. En realidad ella pidió ayuda para que cuidaran a la pequeña, mientras acompañaba a su pareja que había sufrido un robo. La barrera idiomática y el racismo marcaron los sucesivos acontecimientos, razón por la cual la Corte Suprema, en mayo de este año, ratificó la condena y multa por discriminación previamente dictada contra dicho municipio (Huenchumil, 2020).

Desde el año 2010 ha existido un incremento constante en la cantidad de extranjeros/as que llegan a Chile en busca de mejores posibilidades laborales y de calidad de vida, mayoritariamente provenientes de Centro y Sudamérica. Esto se debe a que, comparativamente dentro del panorama de la región, Chile aparece como un país con menores tasas de cesantía y mayor estabilidad política y económica, volviéndolo más atractivo para emigrar temporal o definitivamente (Centro Nacional de Estudios Migratorios [CENEM], 2019; Instituto Nacional de Derechos Humanos [INDH], 2017).

De acuerdo a las estimaciones oficiales, en Chile viven actualmente 1.492.522 personas de origen extranjero, de las cuales un 58,9% se ubica entre los 20 y 39 años, es decir en edad laboral. A su vez, existen cinco nacionalidades que concentran el 77,6% del total de extranjeros/as, siendo todas de países de Centro y Sudamérica: Venezuela es el principal con 30,5% del total; le siguen Perú, Haití y Colombia con 15,8%, 12,5% y 10,8%, respectivamente; para terminar con Bolivia, que presenta un 8% (Instituto Nacional de Estadísticas [INE], 2020).

De lo anterior se desprende que una parte importante de los y las extranjeras tienen o podrían tener un origen afrodescendiente, como en el caso de aquellos/as provenientes de Haití, quienes tendrían una mayor probabilidad de verse expuestos/as a situaciones de discriminación. De acuerdo a un estudio realizado por el INDH (2017), uno de los puntos centrales en dichas prácticas es la idea de raza, dado que un tercio de los encuestados/as cree que la mayoría de los y las chilenas se considera más blanco/a que las personas de otros países de la región, y también más desarrollados/as. Al mismo tiempo, un 32% estuvo algo de acuerdo con la afirmación de que la mayoría de las personas que conocen rechazan a los migrantes por su color de piel. En relación al ámbito laboral, un 47,1% está completamente o

algo de acuerdo con que los y las inmigrantes le quitan el trabajo a chilenos/as, percepción más arraigada en los estratos socio-económicos bajos, aun cuando, de acuerdo a la evidencia, aproximadamente sólo un 2% de los trabajadores/as en Chile son de origen extranjero. Algo similar ocurre con la creencia de que la delincuencia ha aumentado a la par con la llegada de emigrantes, ya que un 44,5% está de acuerdo con dicha sentencia, aunque únicamente un 1% de extranjeros/as han sido detenidos por cometer algún tipo de delito.

Un estudio del CENEM (2019) llegó a conclusiones similares o que bien pueden vincularse a las anteriores. Se destaca que un 64,2% cree que lo que más influye en el trato que se da en Chile a los/as extranjeros/as es su nacionalidad, apareciendo en segundo lugar el color de piel, con un 59,1%, y bastante más atrás el nivel educacional, con un 37,2%. En otra pregunta, un 31,2% estuvo de acuerdo que los/as extranjeros/as le quitan sus puestos de trabajo a chilenos/as. Finalmente, un 35,1% de los/as encuestados/as manifestó que asocia el concepto “Inmigrante” como algo negativo, en comparación el 19,2% que tuvo la misma opinión del concepto “Proceso migratorio”.

Este último punto resulta relevante, ya que para María Emilia Tijoux (2019), la categoría “Inmigrante” es de por sí discriminatoria, dado que sirve para marcar una diferencia o frontera entre quienes son situados en ella y otros extranjeros no denominados así, como también de los/as mismos/as chilenos/as. Inmigrante es aquel considerado inferior por el color de su piel o lugar de origen; una amenaza porque llega al país con fines laborales y puede quitar trabajo; alguien malo porque su cultura y costumbres son extrañas y/o diferentes, todos aspectos expuestos en los estudios antes referidos. El o la inmigrante, entonces, constituiría una ficción del otro, una construcción que permite, alteridad mediante, constituir un nosotros como chilenos, dejándolos por fuera de los márgenes del Estado-Nación. Tanto para los

aspectos positivos como negativos constituyen un otro que no es chileno/a, que no es blanco, que no es tan desarrollado.

Como ya lo dejaba entrever el estudio del INDH (2017), en las creencias antes descritas juega un papel importante la idea de raza, como una ficción con efectos concretos, (biológicamente no existe), dado que permite que se configure el racismo como un conjunto de prácticas y discursos que construyen una idea de Nación homogénea, con un pasado y herencia genética común, lo que, por oposición, deja a los otros (diferentes) fuera de ese constructo, de manera que el racismo posibilita tanto la identidad nacional como la alteridad. Y en consecuencia, una práctica será considerada racista en la medida que evidencien estas diferencias de poder, desigualdades o jerarquías sociales inferiores, las que de algún modo se inscriben en los cuerpos de los llamados inmigrantes, a través de marcas o señales como el color de la piel. La cotidianeidad de dichas prácticas las normaliza y permite su reproducción, naturalizando o incluso justificando las acciones de discriminación y violencia (Tijoux, 2019).

De este modo, aquel constituye un tema social y de derechos humanos a atender con celeridad, a fin de generar espacios de convivencia y respeto que sean seguros para quienes se encuentran muchas veces en situación de desprotección y precariedad, llegando al país en busca de una mejor calidad de vida. La pregunta que asalta entonces es cómo reducir las actuales prácticas y discursos discriminatorios en pos de una mejor y más justa convivencia, cuestión que también se podría hacer extensiva a las temáticas de sexo, género, clase u otras categorías y/o grupos sociales.

Desde la psicología estos fenómenos han tendido a abordarse desde perspectivas algo más acotadas, en cuanto al objeto de estudio, centrándose en los procesos intrapsíquicos a la base, sean estos elicitados por factores cognitivos, motivacionales y/o de relaciones

intergrupales. Y uno de los conceptos que más se ha utilizado es el de prejuicio, entendido como una antipatía hacia las personas que no forman parte del grupo de referencia o endogrupo. Asimismo, los estereotipos, como atribución de características específicas y rígidas a un grupo, sean positivas o negativas; y la discriminación, o tratamiento sesgado y en desmedro de un grupo o uno/a de sus miembros, igualmente han sido objeto de estudio, llegando a considerarse estos tres constructos como parte de un mismo fenómeno y, en términos simplificados, vinculados a los componentes clásicos de las actitudes: cognición-estereotipos; emoción-prejuicio; y discriminación- conductual (Gómez, 2007).

Siendo este el marco general, el presente trabajo está enfocado en el prejuicio, específicamente en los mecanismos metacognitivos que pueden influir tanto en su disminución como en su incremento. Uno de los paradigmas que se ha mostrado más consistente en la reducción de las evaluaciones negativas hacia miembros de un exogrupo es el de la autoafirmación, que parte del principio que ante una situación de amenaza a la integridad y valía del yo, las personas se ven motivadas para buscar restituir dicha integridad, reafirmando su autoimagen positiva a través de un dominio no vinculado a la amenaza (Steele, 1988). En el caso del prejuicio, se ha visto que funciona como un medio de autoafirmación del yo ante percepciones de amenaza intergrupales, de manera que si se le permite a la gente autoafirmarse en un dominio no vinculado a esta situación, las actitudes negativas hacia miembros del exogrupo disminuyen (Fein & Spencer, 1997; Sherman, 2013).

No obstante, se ha visto también que los procedimientos de autoafirmación pueden no sólo disminuir el prejuicio, sino incrementarlo, dependiendo de la categoría identitaria saliente, dado que si a una persona o grupo se le hacen más accesibles pensamientos vinculados a su pertenencia grupal, puede darse el caso que las evaluaciones negativas hacia el

exogrupo aumenten, específicamente en quienes tienen un bajo compromiso y sentido de pertenencia con el grupo de referencia (Sherman, Kinias, Major, Kim & Prenovost, 2007). Del mismo modo, así como se pueden afirmar aspectos individuales o grupales de la identidad, se pueden igualmente desafirmar o introducir incertidumbre respecto a ellos, lo que lleva a resultados opuestos: si se genera incertidumbre sobre el yo individual, aumenta el prejuicio, mientras que si se hace lo propio con el yo grupal el efecto se invierte (Palomo, 2015).

Los efectos paradójales antes descritos, tanto a nivel de la saliencia identitaria como de las estrategias de protección (validación/invalidación), pueden comprenderse desde otro paradigma, que propone una explicación alternativa al efecto de la autoafirmación sobre el prejuicio, y constituye el eje principal de este trabajo. De acuerdo a dicho enfoque, denominado hipótesis de autovalidación (Petty, Briñol & Tormala, 2002), lo que haría en realidad la autoafirmación es validar, o invalidar según sea el caso, aquellos pensamientos o categorías que sean más accesibles a la persona en un momento dado (Briñol, Petty, Gallardo & DeMarree, 2007; Gallardo, Briñol, Petty, DeMarree & Pinto, 2020; Pinto, 2014), por lo que si en una situación grupal se autoafirma a las personas, es bastante probable que aumente su rechazo y prejuicio hacia el exogrupo, ya que generan mayor confianza en aquellos pensamientos vinculados a su identidad grupal saliente. De este modo, lo que se aborda aquí es una perspectiva metacognitiva del prejuicio, que busca establecer los efectos diferenciados que pueden darse a partir de la validación o invalidación de las categorías identitarias salientes.

Prejuicio

Gordon Allport (1954) es uno de los primeros exponentes modernos en cuanto al estudio del prejuicio, específicamente su origen, el que vincula a un favoritismo hacia los miembros del propio grupo en desmedro de aquellos a los que se ubican por fuera, que terminan siendo objeto de prejuicio. De este modo, el prejuicio puede entenderse, en términos simples, como una antipatía dirigida al exogrupo o hacia quienes se les considera parte de él, constituyendo una definición aceptada y utilizada hasta el día de hoy (Dovidio, Hewstone, Glick & Esses, 2010).

Desde el punto de vista de su función, la psicología ha tendido a focalizarse en lo intrapsíquico individual, es decir los prejuicios ayudan a las personas a ordenar y desenvolverse en el ambiente, a hacerlo más predecible, y en su trato con otros/as, a la vez que les permiten, por ejemplo, aumentar su autoestima. Desde la sociología, en cambio, el estudio se ha centrado más en sus funciones en cuanto a las relaciones intergrupales, sobre todo el racismo, excluyendo o minimizando el componente individual. Sin embargo, y a pesar de estas diferencias, ambas coinciden en que la identidad grupal afectará las relaciones entre los grupos. Así, se ha visto que la competencia entre los grupos, por algún bien escaso, como podría ser el trabajo, produce mayores niveles de prejuicio y discriminación (Dovidio et al., 2010; Sherif, 1966). Lo opuesto ocurre cuando existe cooperación, conocimiento e interdependencia intergrupales, como lo demuestra, por ejemplo, el modelo longitudinal de contacto intergrupales (Pettigrew, 1998) o el modelo de identidad endogrupal común (Gaertner, Dovidio, Anastasio, Bachman & Rust, 1993).

No obstante lo anterior, también se ha visto, desde una perspectiva grupal y cognitiva, que no necesariamente el prejuicio se presentará ante situaciones de conflicto o disputa por

recursos, sino que por el mero hecho de pertenecer a un exogrupo, como lo plantea el paradigma de grupo mínimo (Tajfel, Billig, Bundy & Flament, 1971), para el cual sólo es necesaria una mínima condición que permita a las personas sentirse unidas a otras, como la preferencia estética, para que comiencen a producirse evaluaciones más negativas hacia el exogrupo y sus miembros, y fenómenos como el favoritismo endogrupal, descrito previamente por Allport (1954).

Dicho paradigma centrado en las relaciones grupales es el que da paso a la teoría de la identidad social (Tajfel & Turner, 1979), de acuerdo al cual las personas realizan un procedimiento de categorización social, que les permite ordenar y hacer más predecible su entorno, a la vez que sitúan a otros dentro de categorías sociales que involucran determinadas características, pero también a sí mismos, en lo que se denomina autocategorización (Turner, 1985), a partir de las características que consideran tener y aquellas que los diferencian de los demás, lo que es parte del proceso de comparación social. Aquello que identifica al grupo pasa formar parte del autoconcepto y de la identidad grupal de la persona.

Estas categorías también tienen asociadas una jerarquía y status social, lo que provoca que algunas sean mejor valoradas que otras, lo que se hace extensivo a sus miembros. Ejemplo de ello es lo que ocurre en el sexismo hostil y el benevolente, dado que aquellas mujeres que rompen o se salen de los márgenes permitidos respecto a lo que socialmente se considera adecuado a su estatus y rol son vistas de manera más negativa que las que sí cumplen con dichas expectativas, como puede ser la de seguir roles asociados al cuidado y no a la dirección de equipos de trabajo (Dovidio et al., 2010; Glick & Fiske, 1996). Similar situación es la ocurre cuando se interseccionan categorías, como sexo genital y la orientación sexual, en donde las mujeres lesbianas quedan en lo más bajo del escalafón social, dado que por ser

mujeres se encuentran en una jerarquía inferior en comparación a los hombres, pero aquí además contravienen la heteronorma (Fasoli et al., 2018).

Teorías y Modelos del Prejuicio

El estudio sistemático del prejuicio, iniciado en las primeras décadas del siglo XX, sobre todo a partir del final de la Segunda Guerra Mundial en un intento por comprender los horrores de la Alemania Nazi, se caracterizó en principio por resaltar y preocuparse de las variables individuales, viendo este fenómeno desde una óptica más patológica y psicoanalítica, como en el caso de la teoría de la personalidad autoritaria (Adorno, Frenkel-Brunswik, Levinson & Sanford, 1950; Dovidio et al., 2010). El prejuicio, entonces, podía ser producto de determinadas características psicológicas personales, forjadas en la infancia a partir de una crianza con padres castigadores, lo que se traduce en personas con un pensamiento más concreto, intolerantes con quienes consideran inferiores, que sobregeneralizan y ven el mundo en forma extrema, absoluta, sin considerar los grises.

Esta perspectiva, fuertemente psicologizante, no contemplaba los factores grupales, cuestión que se comenzará a ver con los planteamientos de Allport (1954), ya revisados, y teorías como la del conflicto realista (Campbell, 1965; Sherif, 1966), centrada en el conflicto intergrupar. El prejuicio aparece aquí como resultado de la competencia entre grupos por la obtención de bienes o recursos escasos, lo que provoca que los miembros de un grupo se esfuercen por evitar que los integrantes del otro tengan acceso a éstos, a la vez que los puede llevar acciones como agresiones verbales o incluso físicas, como se pudo ver en el clásico experimento del campamento con niños de 12 años que fueron divididos en dos grupos de modo aleatorio. No obstante, aquí también se vio que cuando ambos grupos estuvieron

obligados a cooperar para lograr objetivos que no resultaba posible alcanzar de otro modo, dichas actitudes y sesgos disminuyeron, lo que permitió afirmar que las relaciones de cooperación intergrupales pueden disminuir el prejuicio.

De este modo, paulatinamente las explicaciones individuales fueron dando paso a aquellas que contemplaban los factores grupales, como también los cognitivos, en el sentido de cómo las personas ordenan y representan su mundo circundante en un intento y necesidad de tener control y predictibilidad sobre el mismo (Dovidio et al., 2010). Tajfel (1969) propone que el prejuicio tiene bases cognitivas y grupales, dado que las personas confieren gran importancia a su pertenencia a grupos sociales, como al hecho de intentar comprender cómo se organiza el mundo y las demás personas, sobre todo en cuanto a las acciones de los miembros de los demás grupos respecto al propio. Esta categorización lleva a que las personas perciban su entorno social de un determinado modo, en ese intento de control, lo que provoca, por ejemplo, que vean a los miembros de su grupo como más iguales entre sí, o bien exacerben las diferencias intergrupales. Esto también tiene consecuencias a nivel de las emociones y el comportamiento respecto al exo y endogrupo, lo que proporciona una base a partir de la cual el prejuicio puede desarrollarse y reproducirse (Dovidio et al., 2010).

Parte de esto fue lo que se observó en el experimento y paradigma de grupo mínimo (Tajfel et al., 1971), anteriormente referido, en donde no es necesario el conflicto ni una aparente psicopatología para discriminar y generar prejuicio hacia un exogrupo, sino la mera categorización. Ello permitió postular con posteridad la teoría de la identidad social (Tajfel & Turner, 1979), que en cierto modo viene agrupar todos estos postulados cognitivos y grupales, pero además proponer, en conjunto al trabajo de Turner (1985), la existencia de un continuo identitario, desde el yo individual al yo grupal, en el que la persona transita y actúa de

acuerdo a las situaciones contextuales y las relaciones intergrupales que se desarrollen en éstas, lo que se traducirá en diferentes actitudes, emociones, cogniciones y comportamientos hacia miembros del endo y exogrupo (Ellemers, Spears & Doosje, 2002).

De este modo, el yo grupal puede definirse como aquella parte de la identidad de la persona que se encuentra asociada a los grupos con los que se identifica/autocategoriza, o bien aquellos en que son categorizadas por las demás personas, a partir de características específicas y consideradas distintivas, como la raza, el sexo o la clase social, y con las que puede o no estar de acuerdo (Ellemers et al., 2002). Sin embargo, esto no implica una pérdida o abandono del yo individual, sino más bien lo que existiría es una suerte de traslape entre ambos, entrando en acción aquel yo más saliente o necesario de acuerdo al contexto en el cual se esté. A su vez, las personas pueden tener varias identidades grupales, que se activarán dependiendo de las situaciones que enfrenten (Ellemers et al., 2002; Ellemers, 2012).

Por otra parte, aunque continuando con algunas de estas ideas a nivel de la cognición social y la identidad social, Gaertner y colaboradores (1993) estructuran su modelo de identidad común endogrupal sobre la base de que los sesgos intergrupales son resultado de la categorización social, y que ello se realiza de modo más o menos automático en las personas a partir de parecidos físicos, la cercanía o el destino u objetivos comunes. Al mismo tiempo, y como ya lo habían visto Tajfel y Turner (1979), las personas consideran a los grupos a los que pertenecen como parte de su identidad, por lo que también se encuentran motivadas para tener una visión positiva de éste, lo que produce fenómenos como el favoritismo endogrupal o el error último de atribución (Pettigrew, 1979). El supuesto a la base de dicho modelo es que cambiando el modo en que las personas categorizan y organizan su entorno es posible

disminuir los sesgos intergrupales, el prejuicio, estereotipos y discriminación (Gaertner et al., 1993).

Ahora bien, y como algunas teorías lo mencionan sucintamente, existe un tercer componente que se ha considerado en el origen y mantenimiento del prejuicio, como son los aspectos motivacionales, orientados a satisfacer diferentes necesidades de las personas y que a su vez influyen en sus conductas, creencias y emociones (Fiske, 2004; Yzerbyt & Demoulin, 2010). Dentro de dichas necesidades se encuentran las denominadas de integridad y que se han considerado claves en la aparición del prejuicio, los estereotipos y la discriminación (Yzerbyt, 2010). Entre éstas están las referentes a conocer y controlar el entorno social, en los términos antes descritos de la cognición social; las de pertenecer y entablar relaciones con otros/as (Baumeister & Leary, 1995; Fiske, 2004), que sería cercano a la identidad social; y finalmente la de tener un valor positivo de sí mismo y otros/as cercanos/as, del endogrupo (Baumeister, 1999; Crocker & Knight, 2005; Sherman et al., 2007; Taylor & Brown, 1988).

Respecto a esta última necesidad, Fein y Spencer (1997), señalan que la causa y efectos del prejuicio pueden estar en la motivación de las personas por mantener una autoimagen íntegra y autoestima positiva, que se les vea como seres íntegros y adecuados moralmente. Debido a que los prejuicios y estereotipos parecen estar fácilmente accesibles a nivel cognitivo y son justificables, resultan una herramienta bastante conveniente y efectiva, heurísticamente hablando, para autoevaluarse, compararse, y protegerse en un ambiente cotidiano amenazante. Frente a estos estímulos, como el temor a perder el trabajo a manos de un extranjero, los prejuicios pueden disminuir ese malestar y restaurar la integridad del Yo, razón por la cual los autores plantean que el prejuicio es autoafirmativo.

Claude Steele (1988), en su teoría de la autoafirmación, afirma que frente a una situación amenazante para la integridad del yo, las personas, motivadas para restituir dicha autoimagen positiva, pueden recurrir a autoafirmarse en un dominio o área diferente al amenazado, lo que implica reconocer su valía, competencia o integridad un aspecto de su yo que no se haya visto vulnerado. Esto permite reducir la sensación de malestar asociada, contribuyendo también al cambio actitudinal, ya que la persona reduce sus defensas y está más abierta a considerar información novedosa. Más adelante se volverá a tratar en mayor profundidad este fenómeno.

Y es en este sentido que Fein y Spencer (1997) proponen que el prejuicio actuaría como un medio de autoafirmación, siendo para ellos, por tanto, la motivación por mantener una adecuada autoimagen la causa y efecto de las evaluaciones prejuiciosas, y la razón porque el prejuicio sería autoafirmante. En una situación experimental planteada por los autores, las personas que fueron autoafirmadas debiendo pensar y escribir sobre un valor importante para ellas, mostraron menos actitudes negativas hacia un candidato judío a una beca educacional (en el contexto del estudio los judíos eran vistos de modo más negativo en comparación a los italianos, el otro grupo étnico en cuestión), en comparación a quienes no fueron autoafirmados, demostrándose, además, que se puede autoafirmar recurriendo a aspectos personales no vinculados al prejuicio. Un experimento complementario mostró también que quienes se sintieron amenazados al recibir una retroalimentación negativa de una prueba de inteligencia, evaluaron de modo más negativo a los candidatos judíos, lo que a su vez permitió restaurar su autoestima positiva, comprobándose que el prejuicio puede ser autoafirmativo.

Si bien lo propuesto por Fein y Spencer (1997) brinda uno de los primeros acercamientos a la perspectiva motivacional del prejuicio, se centra más en los aspectos

personales, en el yo individual, dado que refiere la autoafirmación en términos de aspectos que son importantes para la persona, como también la amenaza percibida, mientras que los aspectos grupales se encuentran más implícitos en su teoría, no siendo en sí considerados para la explicación del prejuicio, caso contrario a lo que ocurre con la hipótesis de reducción de la incertidumbre (Hogg, 2000; Hogg, Sherman, Dierselhuis, Maitner & Moffitt, 2007), en donde el grupo aparece como una instancia que permite reducir la incertidumbre percibida, otorgando la identificación una guía clara de conducta, afecto y cognición, junto con autoconcepto positivo, sobre todo en el caso de aquellos grupos con distinguibles, bien estructurados, con prototipos definido.

De esta manera, y a diferencia de lo planteado en el clásico experimento de Fein y Spencer (1997), el prejuicio y los sesgos pueden surgir como consecuencia de la incertidumbre percibida, ya sea contextual o personal, y la consiguiente identificación con grupos altamente consistentes con el objeto de reducirla, y no sólo a raíz de la amenaza al autoconcepto, en donde el prejuicio es autoafirmante. Desde Fein y Spencer este fenómeno se ve como algo más individual, en cambio Hogg y sus colaboradores (2000; 2007), ven el prejuicio desde una perspectiva de la identidad grupal, en donde podría considerarse al endogrupo como una suerte de mecanismo autoafirmante, que incluso en situaciones de alta incertidumbre social percibida y grupos bastante consistentes puede llevar a extremismos, como los supremacistas blancos.

Este recorrido sobre diversas teorías en torno al prejuicio permite apreciar cómo ha existido una tendencia a cruzar los enfoques, sobre todo el cognitivo y el motivacional, dada la naturaleza dinámica de este fenómeno, en el que influyen tanto factores disposicionales personales, como los de carácter grupal y social (Dovidio et al., 2010).

Autoafirmación

Como se señaló previamente, los orígenes de la teoría de la autoafirmación se pueden rastrear hasta Claude Steele (1988), quien partiendo de la concepción de la disonancia cognitiva como una amenaza al autoconcepto e integridad de las personas (Aronson, 1969), propone que éstas pueden restaurar su noción positiva, o valía, afirmándose en un área diferente a la cual se han visto amenazadas y en la que se consideren hábiles o destacadas. Esto provoca que la disonancia se reduzca, a la vez que se hace más probable un cambio a nivel de las actitudes o conducta, dado que la persona se encuentra más disponible para recibir información novedosa, concentrándose menos en los aspectos amenazantes (Sherman, 2013). Sin embargo, también puede ocurrir que si la persona es autoafirmada de manera previa a la amenaza, resista o tolere mejor la información que compromete su autoconcepto positivo, haciendo menos probable un cambio a nivel de actitudes o conducta (Steele, Spencer & Lynch, 1993).

Esta teoría se ha aplicado en diversos campos, como el de la reducción del prejuicio, que luego se revisará con mayor profundidad (e.g. Fein y Spencer, 1997); en medicina para reducir las respuestas defensivas frente a amenazas para la salud, de modo que los/as pacientes se encuentren más receptivos al tratamiento y a la información que se les proporciona (e.g. Howell & Shepperd, 2012); la reducción del efecto de la amenaza del estereotipo, como un método para evitar que miembros de grupos devaluados en determinados contextos académicos, como mujeres en clases de matemáticas estando con hombres o afroamericanos/as al compartir con anglosajones/as, cumplan con la expectativa asociada a su grupo y estereotipo en cuanto a bajo rendimiento en pruebas estandarizadas (Steele, 1997; Steele, 2010); disminuir la disonancia cognitiva y la necesidad de realizar acciones o cambiar

hacia actitudes compensatorias (e.g. Pinto, 2014); o reducir los efectos conductuales y cognitivos del *self-handicapping* o autosabotaje frente a situaciones en donde la persona prevé que fallará, pero al sabotearse puede justificarse, evitando afectar su autoestima. La autoafirmación, entonces, permite reducir dichas conductas y pensamientos (e.g. Siegel, Scillitoe & Parks-Yancy, 2005).

De acuerdo a una revisión realizada por Sherman (2013), tres son los procesos a la base del mecanismo de la autoafirmación y por qué sirve para la reducción de la amenaza percibida. Por una parte, ocurriría un incremento en cuanto a la cantidad de recursos psicológicos que la persona percibe tener para enfrentar aquello que la amenaza. Recordar y reconocer valores y situaciones importantes para sí aumentan su confianza y sensación de competencia; a la vez, expande la noción que la persona tiene de sí misma, permitiéndole ver otros recursos que producto de la amenaza no vio antes de ser afirmada; finalmente, este procedimiento permite generar una suerte de escisión entre las amenazas y las autoevaluaciones que se hacen del yo, pudiendo ahora la persona evaluar de modo más crítico y analítico aquellos factores estresores o provocadores de malestar, impidiendo que la amenaza se extienda hacia otros dominios.

En cuanto a lo procedimental, o cómo podría ser aplicado experimentalmente, se ha visto que eventualmente cualquier acción que permita a la persona restaurar o proteger su *self* o sentido de integridad sirve, siempre que sea un área diferente a la amenazada y que implique aspectos positivos del yo, aunque uno de los más utilizados consiste en que las personas seleccionen de una lista de valores personales generales (e.g. honesto; trabajador), aquel que es más importante para ellas, y escriban experiencias propias en donde se hayan mostrado consistentes con dicho valor (McQueen & Klein, 2006).

De acuerdo a Jennifer Crocker y sus colaboradores (2008), el escribir sobre valores importantes permite reducir las defensas del *yo* y abrirse a nueva información, debido a que provoca que las personas tengan un sentido de trascendencia personal, yendo más allá de su autoconcepto, preocupándose por el resto. Ya no están demasiado centrados/as en sí mismos/as ni en la amenaza momentánea que perciben, sino que ahora en las personas que son importantes para ellos/as, con quienes se sienten conectados/as y queridos/as, siempre y cuando los valores relevantes se vinculen a la esfera de las relaciones personales.

Autoafirmación y Prejuicio

Como se vio a partir de la serie de experimentos de Fein y Spencer (1997), el prejuicio puede cumplir una función autoafirmante del *yo* cuando la persona ve amenazado su autoconcepto, y que sus consecuencias se pueden aminorar a través de un procedimiento de autoafirmación centrado en los valores que son importantes para ella, cuestión que también se ha podido comprobar en otras investigaciones (e.g. Palomo, 2015; Sherman & Cohen, 2006). Ahora bien, y como se hacía notar, el planteamiento de dichos autores está centrado en los aspectos individuales de la identidad, más que en su componente social, por lo que no abordan de modo directo la pertenencia a grupos o cómo éstos pueden influir en la autoafirmación

Un aspecto importante a este respecto es que el procedimiento de autoafirmación, tanto en prejuicio como en dominios como la disonancia cognitiva, debe enfocarse en valores que no estén vinculados o que no refieran al objeto de actitud en cuestión, o relacionados con la amenaza, ya que de lo contrario se podría obtener un efecto opuesto y la autoafirmación no constituir una protección para el autoconcepto (McQueen & Klein, 2006; Sherman & Cohen, 2006; Stone & Cooper, 2003). A modo de ejemplo, se ha visto que en el caso del prejuicio

sexual, dirigido hacia personas homosexuales, afirmar en torno a valores familiares aumenta el prejuicio en lugar de disminuirlo, como podría pensarse a priori. La explicación a ello es que los valores familiares harían más salientes aspectos vinculados a la familia tradicional heteronormada, de modo que el procedimiento de autoafirmación en este caso pudo haber reforzado dichas creencias, llevando a devaluar a las personas homosexuales. Aquello no ocurrió con quienes fueron afirmados en valores vinculados al humor, mostrando la reducción del prejuicio esperada (Lehmiller, Law & Tormala, 2010).

Efectos paradójicos de la Autoafirmación y Prejuicio

A partir de estudios como el anterior, se puede establecer que la autoafirmación no siempre producirá una reducción de la sensación de amenaza y consiguiente disminución de las evaluaciones negativas hacia un exogrupo, sino que puede tener el efecto contrario. Junto con la autoafirmación en dominios relacionados al objeto de actitud, se ha visto que también influyen en estos efectos paradójicos factores vinculados al componente social de la identidad, como la saliencia identitaria, el tipo de afirmación que se realiza, el status del grupo y el compromiso grupal que tenga la persona (Derks, van Laar & Ellemers, 2009; Ellemers et al., 2002).

Así, un elemento clave en estos efectos opuestos viene dado por el componente identitario puesto en juego. Roy Baumeister (1999), en una línea bastante similar a la del continuo identitario de Tajfel y Turner (1979) antes revisado, señala que determinadas claves del contexto harían más o menos probable la utilización de uno u otro yo. En tanto, Marilyn Brewer (1991), desde la teoría de la distintividad óptima, apunta a que ambos aspectos de la identidad, más que constituir un continuo, son una suerte de fuerzas opuestas en conflicto que,

estando en un contexto social determinado, buscan alcanzar un equilibrio compensatorio entre la validación-similitud (aspectos grupales) y la singularidad-individuación (aspectos individuales), de manera que cuando las personas están en un grupo demasiado grande, con un exceso de desindividuación, compensan buscando grupos más pequeños o acciones de autodiferenciación, y viceversa (a mayor asimilación hay menor necesidad de inclusión; y mientras más diferenciación exista mayor necesidad de inclusión). La identificación grupal, en consecuencia, tenderá a ser más fuerte en aquellos grupos que permitan a sus miembros resolver de mejor modo dicho conflicto.

Asimismo, se ha visto que en ciertas situaciones las personas pueden sentir amenazado su autoconcepto cuando son categorizadas en grupos de estatus social más bajo y que, dependiendo del grado de compromiso e identificación grupal que tengan, sus reacciones diferirán. Si es bajo, lo que verá más amenazado es su yo individual, por lo que intentará autoafirmarse en un área o dominio diferente al de la amenaza y que a la vez lo diferencie del grupo de bajo estatus, intentando que no se le categorice en él; en cambio, si su compromiso es alto, verá más amenazado su yo grupal, y en este caso el mismo grupo le servirá para autoafirmarse, utilizando aquellos elementos identitarios que son importantes para éste y que le permiten, además, diferenciarse del exogrupo, motivo por el cual las actitudes y conductas negativas hacia éste podrían verse incrementadas (Ellemers et al., 2002).

De lo anterior se desprende, entonces, que puede existir tanto una autoafirmación individual como grupal (Derks et al., 2009; Sherman et al., 2007). Y al igual que en la autoafirmación individual, el yo grupal puede afirmarse a través de valores grupales relevantes no vinculados a la situación, u objeto de actitud, reduciendo de este modo la percepción de amenaza y teniendo actitudes más favorables hacia el exogrupo. E incluso, en caso de que

exista una alta identificación con el grupo, ambos elementos del yo podrían verse solapados y percibirse la amenaza como indiferenciada, por lo que una estrategia de autoafirmación, sea individual o grupal, tendría efectos bastante similares, permitiendo restaurar la integridad perdida. Todo esto, además, da cuenta de que las personas no sólo están motivadas para mantener la integridad de su Yo Individual, sino también de sus identidades sociales importantes (Sherman et al., 2007).

Sin embargo, no puede afirmarse que ambos mecanismos de autoafirmación sean exactamente iguales, ni que tengan los mismos efectos. Sherman y sus colaboradores (2007) trabajaron con jugadores/as de básquetbol y voleibol universitario para ver cómo afectaban ambos tipos de autoafirmación a sus sesgos de atribución personal o grupal de acuerdo al resultado obtenido en el juego. Encontraron que aquellos/as que fueron autoafirmados/as de modo individual mostraron un menor sesgo atribucional personal por la derrota en comparación a quienes fueron autoafirmados/as grupalmente, siendo ambos capaces de responsabilizarse por ese resultado adverso, pero más el primer grupo. Esto no ocurrió con quienes no recibieron ningún tipo de autoafirmación, mostrando el sesgo clásico de atribuir la derrota a factores externos. Por otra parte, cuando se debieron responsabilizar grupalmente por la derrota no existieron diferencias significativas entre quienes se autoafirmaron individual y grupalmente, mientras que el grupo control mantuvo su tendencia.

Los resultados de este estudio muestran que los efectos de ambos tipos de autoafirmación son diferenciados y dependerían del tipo amenaza y la saliencia que implican. Así, las autoafirmaciones individuales resultan más efectivas para enfrentar amenazas al yo individual, en tanto las autoafirmaciones grupales hacen lo propio con las amenazas de tipo grupal, aun cuando ambas pueden servir para reducir el prejuicio (Sherman et al., 2007).

Los resultados anteriores se condicen en parte con los de Belle Derks y colaboradoras (2009), quienes vieron que cuando miembros altamente identificados de grupos de bajo status son autoafirmados individualmente se reduce su disposición a trabajar para mejorar la situación del grupo, preocupándose más por sí mismas; y cuando son autoafirmadas grupalmente presentan conductas tendientes a mejorar la situación del grupo en su conjunto. Podrían existir, de este modo, efectos opuestos de acuerdo al tipo de autoafirmación implementada (grupal o individual) y la saliencia involucrada. En este caso la saliencia vino dada por el mismo contenido de la autoafirmación.

Por otra parte, se ha visto también que es posible llegar a resultados similares a través de vías diferentes. Cuando fans de un equipo que tienen un bajo compromiso grupal son autoafirmados grupalmente, muestran un mayor sesgo atribucional, es decir, las victorias se deben en mayor medida a factores disposicionales del equipo en comparación a las derrotas, cuestión que no ocurre con los seguidores con un alto compromiso grupal, para quienes victorias y derrotas se deben por igual a factores intrínsecos del equipo. De hecho, el patrón de evaluaciones de quienes presentan bajo compromiso grupal es muy similar al de fans con alto compromiso que no recibieron ningún tipo de afirmación, y que exhiben el sesgo de favoritismo endogrupal esperado. Esto se podría explicar debido a que quienes presentan bajo compromiso, al ser autoafirmados grupalmente, hicieron salientes aspectos grupales, lo que produjo que se identificaran más y estuviesen dispuestos a defender al equipo cuando se sintieron amenazados por el resultado, comportándose como cualquier seguidor en una situación no experimental (Sherman et al., 2007).

Todo lo anterior reafirma los planteamientos de Belle Derks y sus colaboradoras (2009), así como los de Naomi Ellemers y colabores (2002), respecto a que la relación entre la

autoafirmación y el prejuicio se puede ver afectada por diferentes elementos identitarios, como la saliencia, el status o el compromiso con el grupo, llevando a efectos o consecuencias paradójales a partir de un procedimiento que busca proteger la identidad.

Ahora bien, igualmente se ha visto que, así como se puede autoafirmar individual y grupalmente, también se puede desafirmar o introducir incerteza respecto a cualquiera de ambos *yo*, con los consiguientes efectos opuestos (Palomo, 2015). Así, estando en una situación experimental de evaluación de un currículum de un estudiante extranjero para acceder a una beca universitaria completa, quienes hicieron saliente aspectos individuales y fueron autoafirmados, mostraron actitudes más positivas hacia el candidato, en la misma línea de los experimentos de Fein y Spencer (1997); quienes hicieron salientes elementos grupales, en tanto, tuvieron actitudes más negativas, como se veía anteriormente con los fans del equipo deportivo con bajo compromiso grupal (Sherman et al., 2007). Lo más interesante ocurre al desafirmar, dado que se dan efectos cruzados: a quienes se les introdujo incertidumbre respecto a su *yo* individual, que dudaran de él, mostraron mayores actitudes negativas hacia el candidato; mientras que los/as participantes que fueron desafirmados/as en su *yo* grupal tuvieron una evaluación opuesta, es decir actitudes más positivas (Palomo, 2015).

A partir de este experimento se abre una novedosa línea de investigación respecto a la autoafirmación y el prejuicio, que plantea que lo que hace la autoafirmación en sí, como también la desafirmación, es validar o invalidar pensamientos y/o categorías mentales accesibles (Briñol, Petty et al., 2007; Gallardo et al., 2020; Pinto, 2014), sean estos en relación a la saliencia identitaria de acuerdo al contexto, o a las amenazas o afirmaciones al *yo*, grupal o individual, por nombrar las variables revisadas previamente. Específicamente,

este enfoque ha recibido el nombre de hipótesis de autovalidación (Petty et al., 2002), resultando clave para los objetivos de la presente investigación.

Hipótesis de Autovalidación

La hipótesis de autovalidación se enmarca dentro del modelo cognitivo de cambio de actitudes, entendiendo la persuasión no como un aprendizaje de la información entregada por un determinado mensaje, sino como la interpretación y respuesta que da el receptor a dicho mensaje, por lo que la persuasión depende de los pensamientos que se generen en esta situación (Briñol, Becerra, Gallardo, Horcajo & Valle, 2004; Petty, Ostrom & Brock, 1981). Y más específicamente se sitúa en el Modelo de Probabilidad de Elaboración, ELM (Briñol, Horcajo, Valle & De Miguel, 2007; Petty & Cacioppo, 1986), para el cual los procesos persuasivos no dependen de una sola variable comunicativa, sino de la combinación entre éstas junto con la capacidad para elaborar el mensaje, la motivación del receptor respecto al tema en cuestión y el contenido de los pensamientos generados por el mensaje (valencia). La fuerza del cambio actitudinal, así como los procesos psicológicos involucrados, dependerán de la ruta cognitiva a través de la cual el mensaje se procese: por un lado la vía central o de alta elaboración, en donde se piensa o elabora más, las actitudes resultantes son más fuertes y que incluye los procesos metacognitivos; y por otro, la vía periférica o de baja elaboración, con menor fuerza actitudinal y procesos vinculados a los heurísticos o respuestas condicionadas.

Dentro del ELM se propone una explicación alternativa a la autoafirmación, dado que plantea que corresponde a una estrategia de validación de los propios pensamientos, que incrementa la confianza que se tiene sobre aquellos que son más accesibles en un determinado momento. Se ha visto que cuando las personas confían más en sus pensamientos puede existir

un cambio en las actitudes, yendo éstas en la línea de los pensamientos generados. Petty y colaboradores (2002), a través de una serie de experimentos, demostraron que cuando las personas tienen pensamientos favorables sobre un tema determinado, ya sea porque se les pide que lo hagan o por la calidad de los argumentos, y además tienen una alta confianza sobre los mismos, sea de forma natural o manipulada, la persuasión se ve aumentada. Lo opuesto ocurría cuando los pensamientos eran desfavorables y se confiaba en ellos. Se pudo establecer, por tanto, que la confianza en los pensamientos generados incide en la dirección de las actitudes, pudiendo predecirlas de mejor manera.

En otro experimento, Briñol, Becerra y colaboradores (2004), bajo los mismo principios anteriores, manipularon la confianza en los pensamientos a través de un proceso de autoafirmación, pidiendo a los/as participantes que escribiesen alguna experiencia en donde se hayan comportado honestamente. La valencia de los pensamientos fue manipulada presentando argumentos fuertes y débiles a una política universitaria de uso de tarjetas de identificación en el campus. Los resultados fueron similares a los antes descritos, ya que aquellos/as participantes autoafirmados/as y expuestos a argumentos fuertes manifestaron actitudes más positivas hacia la propuesta, en comparación a quienes se vieron expuestos/as a argumentos de menor calidad. El grupo control, sin autoafirmación, mostró resultados parecidos, aunque la diferencia entre argumentos fuertes y débiles no fue significativa. De este modo se pudo establecer que la autoafirmación podía ser utilizada como una estrategia de validación de los pensamientos al aumentar la confianza sobre los mismos.

En consecuencia, la autovalidación considera los procesos metacognitivos (pensar sobre los propios pensamientos), proponiendo, además, que no sólo opera a nivel de mensajes persuasivos, con argumentos fuertes o débiles, sino que cualquier pensamiento o categoría

mental que la persona tenga accesible al momento de estar frente a un estresor o mensaje puede ser validado. El pensamiento es lo que se valida (Briñol, Becerra et al., 2004; Briñol & Petty, 2009; Gallardo et al., 2020; Pinto, 2014).

No obstante lo anterior, también puede ocurrir que la autoafirmación produzca una mayor resistencia al cambio cuando se realiza previo al mensaje persuasivo. En este caso se genera una mayor confianza en el yo y se reduce la probabilidad de elaborar dicho mensaje, lo que trae como consecuencia que la persuasión sea mayor frente a argumentos débiles y menor en el caso de argumentos fuertes. Esto se explica porque la afirmación, al reducir la probabilidad de elaboración, o motivación para pensar sobre el mensaje debido a la mayor autoconfianza, hace más susceptible a la persona a información poco convincente al no ponerle demasiada atención. En el caso de mensajes fuertes, esta misma baja en la motivación impide analizar en profundidad, disminuyendo la persuasión (Briñol, Gallardo, Horcajo, de la Corte, Valle & Díaz, 2004).

Lo anterior da cuenta que uno de los factores que puede incidir sobre la persuasión es el momento temporal en que se realice el procedimiento de autoafirmación con respecto a la exposición al mensaje persuasivo, lo cual se vincula con la perspectiva de múltiples roles del ELM (Petty & Cacioppo, 1986). Como se veía, autoafirmar previo al mensaje produce una mayor confianza en el yo y menor elaboración cognitiva del mensaje, acompañado de una mayor o menor persuasión dependiendo de la calidad de los argumentos (Briñol, Gallardo et al., 2004); pero autoafirmar posterior al mensaje se ha visto que provoca una mayor confianza en los pensamientos que se tengan en ese instante, de modo que, como ya se había comprobado, argumentos más fuertes provocan actitudes más favorables a la propuesta en

cuestión o mayor persuasión, en comparación a una propuesta con argumentos de menor calidad (Briñol, Petty et al., 2007; Petty et al., 2002).

Esta serie de estudios muestra cómo la autoafirmación puede ser entendida como una validación de los pensamientos salientes y generar mayor confianza sobre los mismos, lo que ha llevado a su aplicación a campos como la disonancia cognitiva (Gallardo et al., 2020; Pinto, 2014) o el prejuicio (Palomo, 2015), pero también a proponer que así como se puede aumentar dicha confianza, se podría igualmente disminuir al validar pensamientos sobre conflictos referentes al yo. Si a alguien se le hace recordar situaciones en las cuales se sintió realmente conflictuado o contrariado, lo esperable sería que su malestar no se redujese, con las correspondientes actitudes más favorables o reducción del prejuicio, ya que ahora se encontrará más dudoso respecto a sí mismo o amenazado, y tendrá una mayor necesidad de defenderse, derogando a miembros del exogrupo (Briñol & Petty, 2009; Palomo, 2015; Pinto, 2014).

Y en esta misma lógica, también es posible hacer saliente la idea de conflicto y validarla, lo que ha demostrado aumentar la disonancia cognitiva y la necesidad compensatoria; o incluso invalidarla, es decir, dudar de las propias dudas, produciendo un efecto paradójico de validar indirectamente el yo, con la consiguiente disminución de la disonancia (Gallardo et al., 2020; Pinto, 2014). Por otra parte, se ha visto que en el ámbito del prejuicio invalidar el yo grupal lleva a un efecto contrario que cuando se invalida el yo individual, disminuyendo las evaluaciones negativas hacia el exogrupo, dado que las personas se centrarían en aquel otro elemento que tienen a su disposición, como lo son sus creencias más personales. Invalidar el yo individual, en tanto, haría que las personas se focalicen y

hagan más saliente su otra identidad, vinculada a aspectos grupales, lo que incrementa la devaluación del exogrupo (Palomo, 2015).

Presentación del Estudio

Considerando el postulado básico respecto a que la autoafirmación válida (o inválida) los pensamientos que son accesibles para las personas en momentos determinados, y los efectos diferenciados que se han observado al autoafirmar individual o grupalmente, se plantea que independiente del contenido de la autoafirmación (personal o colectivo), lo que moderará el efecto que tenga este procedimiento sobre las actitudes hacia un exogrupo será la categoría identitaria que previamente se haga saliente (individual o grupal).

En experimentos anteriormente revisados, como el de Fein y Spencer (1997), o el de Sherman y sus colaboradores (2007), no existe una activación identitaria previa a la aplicación de procedimientos de autoafirmación individual y/o grupal, por lo que podría suponerse que esta viene dada por el contexto o también por el mismo contenido de la manipulación experimental (recordar y escribir sobre valores personales o grupales importantes), por lo que en el presente estudio se activó previamente dicha saliencia, de modo de confirmar lo que se ha planteado sobre la hipótesis de autovalidación de los pensamientos (Briñol, Becerra et al., 2004; Briñol & Petty, 2009; Gallardo et al., 2020; Palomo, 2015; Petty et al., 2002; Pinto, 2014). Si bien se han mostrado resultados en esta línea en el contexto del prejuicio y el paradigma de grupo mínimo, sólo se ha hecho con la validación de las categorías identitarias accesibles (Astete, 2018), por lo que se hacía necesario evaluar y comparar qué ocurre al invalidar dichas categorías, cuestión que se realizó en el presente estudio, a la vez que se evaluó cómo estas estrategias de protección identitaria afectan a dos pensamientos con

valencia positiva como son la identidad individual y grupal (Baumeister, 1999; Crocker & Knight, 2005; Sherman et al., 2007; Taylor & Brown, 1988), algo no abordado en la hipótesis de autovalidación, dada a la comparación entre valencias positivas y negativas o argumentos fuertes y débiles (e.g. Petty et al., 2002).

Finalmente, y considerando que desde las perspectivas motivacionales del prejuicio se ha planteado la autoafirmación como un procedimiento de protección identitaria que sólo funcionaría de mediar una situación que amenace al *yo* y motive la afirmación (e.g. Fein & Spencer, 1997; Ferrer & Cohen, 2019; Steele, 1988), sería lógico pensar que, de no existir dicha amenaza, la autoafirmación no tendría efecto sobre las actitudes hacia un exogrupo. Sin embargo, y considerando lo ya referido sobre este procedimiento como un modo de validar y generar confianza sobre pensamientos y categorías accesibles desde el ELM, se podría esperar que en una situación grupal no amenazante, o de mínima amenaza, y por tanto no centrada en aspectos motivacionales, sino más bien categoriales, la autoafirmación igualmente actúe aumentando o disminuyendo el prejuicio o los favoritismos endogrupales.

Para comprobar lo anterior se utilizó el paradigma de grupo mínimo (Brewer & Silver, 1978; Tajfel et al., 1971), que propone la existencia de diferencias intergrupales a partir de la activación de categorías mentales con contenido grupal, lo que genera actitudes más positivas hacia el endogrupo en comparación al exogrupo, manifestado en la máxima diferencia posible que se da en la distribución de recursos ficticios en favor del endogrupo. Es importante señalar que los efectos de dicho paradigma no se producirían por una percepción de amenaza (Gaertner & Insko, 2000), por lo que se sería adecuado definirla como una situación no amenazante.

De este modo, y como se esboza en los párrafos precedentes, la relevancia del estudio viene dada, principalmente, por la posibilidad de ratificar y ampliar el conocimiento actual y aportaciones de la hipótesis de autovalidación, en general y en el campo del prejuicio, especialmente en lo que se refiere a la invalidación de categorías y pensamientos accesibles, los efectos paradójales que pueden darse al validar/invalidar dos categorías con valencia positiva, como las de identidad, y el uso de la autoafirmación, desde una perspectiva de validación, en contextos no amenazantes; y a la vez, por extender la utilidad del paradigma de grupo mínimo a la hipótesis de autovalidación, al permitir poner a prueba sus supuestos básicos en una situación donde prima la categorización.

Objetivos

Objetivo General

Determinar los efectos sobre el prejuicio de la estrategia de protección identitaria (validación/invalidación) en función de la saliencia identitaria o categoría mental accesible (yo individual/yo grupal) en un contexto no amenazante para el autoconcepto.

Objetivos Específicos

- I. Determinar los efectos de la saliencia identitaria sobre el prejuicio.
- II. Determinar los efectos de la afirmación/desafirmación del yo individual y grupal sobre el prejuicio.
- III. Determinar el efecto de interacción entre la saliencia identitaria y la estrategia de protección identitaria sobre la evaluación que se hace de los miembros del endo y exogrupo.
- IV. Determinar el efecto de interacción entre la saliencia identitaria, el contenido de los pensamientos (personal o colectivo) y la estrategia de protección identitaria sobre la evaluación que se hace de los miembros del endo y exogrupo.

Hipótesis

Se espera que exista una interacción doble entre la saliencia identitaria (yo individual/yo grupal) y la estrategia de protección identitaria (validación/invalidación), lo que implica efectos diferenciados y paradójales de la estrategia de protección identitaria en función de la categoría mental accesible, independiente del contenido de dicha estrategia (personal o colectivo). Específicamente se espera:

H1: al activarse y validarse, vía autoafirmación, el yo individual, las actitudes hacia el exogrupo deberían despolarizarse (ser menos negativas), en comparación a cuando se active y valide el yo grupal.

H2: al activarse e invalidarse, vía desafirmación, el yo individual, las actitudes hacia el exogrupo deberían polarizarse (ser más negativas), en comparación a cuando se active e invalide el yo grupal.

H3: al activarse y validarse, vía autoafirmación, el yo individual, las actitudes hacia el exogrupo deberían despolarizarse (ser menos negativas), en comparación a cuando se active e invalide el yo individual.

H4: al activarse y validarse, vía autoafirmación, el yo grupal, las actitudes hacia el exogrupo deberían polarizarse (ser más negativas), en comparación a cuando se active e invalide el yo grupal.

Esto permitiría comprobar, dentro del contexto de la hipótesis de autovalidación y el ELM, que un mismo procedimiento persuasivo, como la autoafirmación, puede tener efectos

paradójicos dependiendo de la categoría mental o pensamientos salientes previamente, a la vez que mostraría que no necesariamente al validar pensamientos con valencia positiva se produce una mayor persuasión o despolarización de las actitudes prejuiciosas hacia el exogrupo, ya que ocurriría lo opuesto con la validación del yo grupal.

Método

Tipo y diseño de estudio

El estudio fue de tipo explicativo experimental, al buscar determinar el efecto de determinadas variables independientes sobre el prejuicio (Hernández, Fernández & Baptista, 2014). Asimismo, contó un diseño factorial intersujetos de 2 (Activación identitaria: yo individual / yo grupal) x 2 (Contenido de la estrategia de protección: personal / colectivo) x 2 (Estrategia de protección identitaria: validación / invalidación).

Participantes

En un principio se conformó una muestra no probabilística por conveniencia de 200 personas de nacionalidad Chilena, 43% hombres y 57% mujeres, con un rango de edad entre 15 y 55 años. Debido a que participantes manifestaron un alto nivel de conocimiento de la obra de los pintores; haber hecho previamente el estudio; o a que la edad de algunos/as excedía en tres desviaciones estándar la media de 20,79 años; $SD= 4,154$ (criterio de heterogeneidad muestral), fueron eliminadas 16 personas, quedando la muestra conformada finalmente por 184 personas, 44% hombres y 56% mujeres, con una media de edad de 20,44 años; $SD= 2,767$. Participaron de manera voluntaria y anónima, siendo luego asignados/as aleatoriamente a cada uno de los grupos del diseño factorial, además del grupo conformado para la realización de una prueba piloto.

Procedimiento

Los y las participantes fueron reclutados/as a través de avisos distribuidos en una universidad de la ciudad de Talca y un establecimiento de educacional de la ciudad de Curicó,

junto con publicaciones en redes sociales digitales como Facebook, Instagram y WhatsApp. El estudio se presentó como un trabajo de preferencia estética (Brewer & Silver, 1978; Tajfel et al., 1971), debiendo cada participante manifestar, a través de una hoja de respuesta, su preferencia entre pinturas de Klee y Kandinsky, las que fueron presentadas en trece pares a través de un ordenador de trabajo (computador). Se les explicó, asimismo, que una vez concluida esta tarea debían acercarse junto con su hoja de respuesta al encargado del estudio para proceder con la segunda parte. A medida que terminaron fueron donde el encargado, quien revisó sus preferencias y en base a ellas, supuestamente, los/as asignó a uno de los grupos posibles (Klee/Kandinsky), aunque en realidad dicha distribución se hizo de modo aleatorio. A continuación, y como parte de la segunda fase del estudio, se les hizo entrega de un cuadernillo correspondiente a cada pintor (en la parte superior estaba escrito el nombre respectivo, para recordarles su pertenencia), el que, a su vez, los situaba aleatoriamente en alguno de los grupos del diseño factorial previamente descrito, incluido el grupo piloto. A través de este último se pudo confirmar que el procedimiento de preferencia estética basado en máxima diferenciación (paradigma de grupo mínimo) generaba los efectos esperados, en relación a que los/as participantes mostraran evaluaciones más positivas hacia el endogrupo en comparación al exogrupo¹.

Las sucesivas instrucciones les fueron entregadas a través del mencionado cuadernillo, buscando generar indirecta dependencia entre los/as participantes con la misma supuesta preferencia estética. En él se les explicó que los puntos asignados a cada grupo (Klee o

¹Para este análisis se consideró un índice de prejuicio en donde las actitudes hacia el endogrupo se restaron de las actitudes hacia el exogrupo, por lo que evaluaciones más negativas fueron indicador de mayor polarización o presencia de prejuicio, $n= 38$; $M= -0,7961$; $SD= 0,94593$. Al comparar este índice con el punto 0 de la escala, o ausencia de prejuicio, mediante una Prueba T para una muestra, la diferencia fue significativa, $t(37)= -5,188$; $p < 0,001$.

Kandinsky) les permitirían obtener al final la ganancia relativa, o máxima diferencia posible, en favor de su propio grupo o del otro (Brewer & Silver, 1978). Esto lo hicieron a través de una serie de matrices que permitían asignar recursos ficticios, o puntos, con pequeñas diferencias de ganancia relativa para el endo y exogrupo. Posteriormente, y de acuerdo al grupo del diseño factorial al que fueron aleatoriamente asignados/as, debieron completar tareas dirigidas a la Activación identitaria, Contenido de la validación de pensamientos y Estrategia de protección identitaria, para finalmente evaluar, a través de un conjunto de ítems actitudinales, tanto a los/as miembros de su propio grupo, como los/as del exogrupo.

Una vez completados y entregados los cuadernillos, el encargado les agradece su participación a las personas y les comunica el real objetivo del estudio (*debriefing*). Junto con ello, les hace entrega del consentimiento informado, explicitando el anonimato y confidencialidad de los datos entregados, para luego señalarles que aquellos/as que deseen dejar sin efecto la autorización entregada para el uso de sus datos, pueden solicitar el respectivo documento de retractación. En el caso de los/as menores de 18 años se les hizo entrega de un asentimiento, debiendo uno de sus padres, o adulto responsable, firmar el consentimiento. Estos procedimientos de resguardo ético fueron aprobados por el Comité de Ética de la Universidad de Talca en el marco del Proyecto Fondecyt Regular 1161661.

Variables independientes

Saliencia identitaria (yo individual/yo grupal). Luego de la tarea de asignación de puntos entre el endo y exogrupo, y como parte de un supuesto estudio de memoria y recuerdo, se le pidió a la mitad de las personas que formaban parte del grupo experimental que escribiesen un apodo o sobrenombre con el que se sintiesen identificados/as, o bien las

iniciales de su nombre, ello con el fin de hacer accesibles aspectos individuales del *yo*. La otra mitad, en tanto, debía escribir el apodo o sobrenombre de tres personas que formasen parte de su grupo de amigos/as, o las iniciales de sus nombres, haciendo así accesibles elementos grupales del *yo* vinculados al grupo con el cual se identificarán. Esta manipulación fue adaptada de estudios previos (Palomo, 2015).

Contenido de la estrategia de protección (personal/colectivo). El procedimiento utilizado para definir el contenido de la estrategia de protección identitaria se basó en una escala de individualismo - colectivismo (Grimm, Church, Katigbak & Reyes, 1999), seleccionando aquellos valores que tuviesen menor relación con el objeto de actitud. Así, luego de la manipulación de la saliencia identitaria, y como parte de un estudio de valores y experiencias personales o grupales, se les pidió a los/as participantes del grupo experimental que seleccionaran un valor importante para ellos/as de la escala de individualismo o colectivismo, de acuerdo al grupo al cual fueron asignados (personal o colectivo), y describieran tres situaciones asociadas a dicho valor.

Estrategia de protección identitaria (validación/invalidación). Dentro del mismo procedimiento antes descrito, los/as participantes tuvieron que relatar, luego de haber seleccionado un valor personal o colectivo importante para ellos/as (de acuerdo al grupo al cual fueron asignados aleatoriamente), tres situaciones en que se hubiesen comportado en sintonía con dicho valor (validación de los pensamientos); o de manera opuesta al mismo (invalidación de pensamientos), esto también según el grupo asignado. El procedimiento de autoafirmación corresponde a uno de los más utilizados y referidos en la literatura (McQueen & Klein, 2006), siendo aquí adaptado para la estrategia de invalidación de los pensamientos, cuyo mecanismo ha demostrado producir mayor incertidumbre respecto al *yo* en comparación

a un grupo control (e.g. Gallardo et al., 2020; McGregor, Zanna, Holmes & Spencer, 2001; Palomo, 2015; Pinto, 2014).

VARIABLES DEPENDIENTES

Actitudes hacia miembros del endogrupo. Para evaluar las actitudes hacia los/as participantes pertenecientes al propio grupo, se utilizaron 4 pares de diferencial semántico de 6 puntos (Agradable-Desagradable; Cooperativo-Competitivo; Inteligente-Poco inteligente; Muy parecido a mí-Muy distinto a mí). Estas medidas se adaptaron a partir de estudios previos (Brewer & Silver, 1978; Briñol, Gallardo et al., 2004; Briñol, Petty et al., 2007; Palomo, 2015).

Actitudes hacia miembros del exogrupo. Del mismo modo, para evaluar las actitudes hacia los/as participantes que eran parte del otro grupo, se utilizaron 4 pares de diferencial semántico de 6 puntos (Agradable-Desagradable; Cooperativo-Competitivo; Inteligente-Poco inteligente; Muy parecido a mí-Muy distinto a mí). Las medidas fueron adaptadas de estudios previos (Brewer & Silver, 1978; Briñol, Gallardo et al., 2004; Briñol, Petty et al., 2007; Palomo, 2015).

PLAN DE ANÁLISIS

En primer lugar se restaron las puntuaciones de las actitudes hacia el endogrupo de las actitudes hacia el exogrupo, de modo de generar una única Variable Dependiente o índice de prejuicio. Así, valores más negativos indicaban actitudes más negativas hacia el exogrupo o polarización, que podría equipararse al prejuicio. Luego se realizó un ANOVA factorial intersujetos de 2x2x2, con las variables independientes (Saliencia identitaria, Contenido de la

estrategia de protección y Estrategia de protección identitaria) como factores intersujetos, de modo de comprobar la presencia de interacciones significativas entre las variables independientes y/o efectos principales de alguna de ellas; y a su vez, comparar los diferentes grupos experimentales del diseño factorial con respecto a la variable dependiente.

Para realizar los análisis se utilizó el software SPSS v.23, a la vez que se definió un *valor p* de 0,05 para determinar la significancia estadística de los resultados.

Resultados

Las variables independientes fueron sometidas a un ANOVA intersujetos 2x2x2, el que sólo mostró un efecto de interacción entre la Saliencia identitaria y la Estrategia de protección identitaria, $F(1, 138) = 5,947$; $p = 0,016$, $\eta^2 = 0,041$. A su vez, no se encontró una interacción triple entre las variables independientes, $F(1, 138) = 1,036$; $p = 0,310$, $\eta^2 = 0,007$; como tampoco entre la Saliencia identitaria y el Contenido de la estrategia de protección, $F(1, 138) = 0,019$; $p = 0,892$, $\eta^2 = 0,000$; ni entre el Contenido de la estrategia de protección y la Estrategia de protección, $F(1, 138) = 1,402$; $p = 0,238$, $\eta^2 = 0,010$. No se observaron efectos principales significativos, $F's < 1$.

Como puede apreciarse en la Figura 1, en relación a la interacción entre la Saliencia identitaria y la Estrategia de protección, el yo individual como estrategia de validación vía autoafirmación, $M = -0,4706$; $SD = 0,96288$, presentó menos actitudes negativas hacia el exogrupo en comparación a cuando se validó el yo grupal, $M = -0,9671$; $SD = 1,09076$, siendo significativa dicha diferencia, $F(1, 138) = 4,204$; $p = 0,042$, $\eta^2 = 0,030$. Sin embargo, esto se invirtió al invalidar ambas saliencias, dado que el yo grupal, $M = -0,4615$; $SD = 0,96406$, mostró una tendencia hacia evaluaciones menos negativas comparado con el yo individual, $M = -0,7786$; $SD = 0,89683$, aunque no de modo significativo, $F(1, 138) = 1,944$; $p = 0,166$, $\eta^2 = 0,014$.

Asimismo, en la Figura 1 se observa que al validar el yo individual se tendió a actitudes menos negativas que al invalidar el yo individual, aunque esta tendencia no fue estadísticamente significativa, $F(1, 138) = 1,681$; $p = 0,197$, $\eta^2 = 0,012$. Por otra parte, cuando se utilizó el yo grupal como estrategia de validación se presentaron significativamente más

actitudes negativas hacia el exogrupo que al utilizar el yo grupal como estrategia de invalidación, $F(1, 138) = 4,747$; $p = 0,031$, $\eta^2 = 0,033$.

Análisis complementarios

Para contar con todas las comparaciones posibles entre las variables Saliencia y Estrategia de protección, fue necesario primero colapsar éstas para obtener los grupos del diseño factorial intersujetos 2x2 (se excluyó la variable de Contenido dado que, como se mostró, no existió interacción triple), y así poder compararlos mediante Pruebas T. Los resultados obtenidos en las dos comparaciones faltantes mostraron que validar el yo individual generó menos actitudes negativas que invalidar el yo grupal, pero dicha diferencia no fue significativa, $t(71) = -0,040$; $p = 0,968$; y a su vez, cuando se utilizó el yo individual como estrategia de invalidación hubo más actitudes negativas hacia el exogrupo que al utilizar el yo grupal como estrategia de validación, aunque esta diferencia tampoco fue significativa, $t(71) = 0,803$; $p = 0,425$.

De esta manera, y en términos generales y simplificados, cuando se validó el yo individual vía autoafirmación hubo menos actitudes negativas hacia miembros del exogrupo, al igual que cuando se invalidó el yo grupal. Lo opuesto ocurrió cuando se invalidó, vía desafirmación, el yo individual, y se validó el yo grupal, ya que en ambos casos las actitudes negativas hacia el exogrupo se vieron incrementadas.

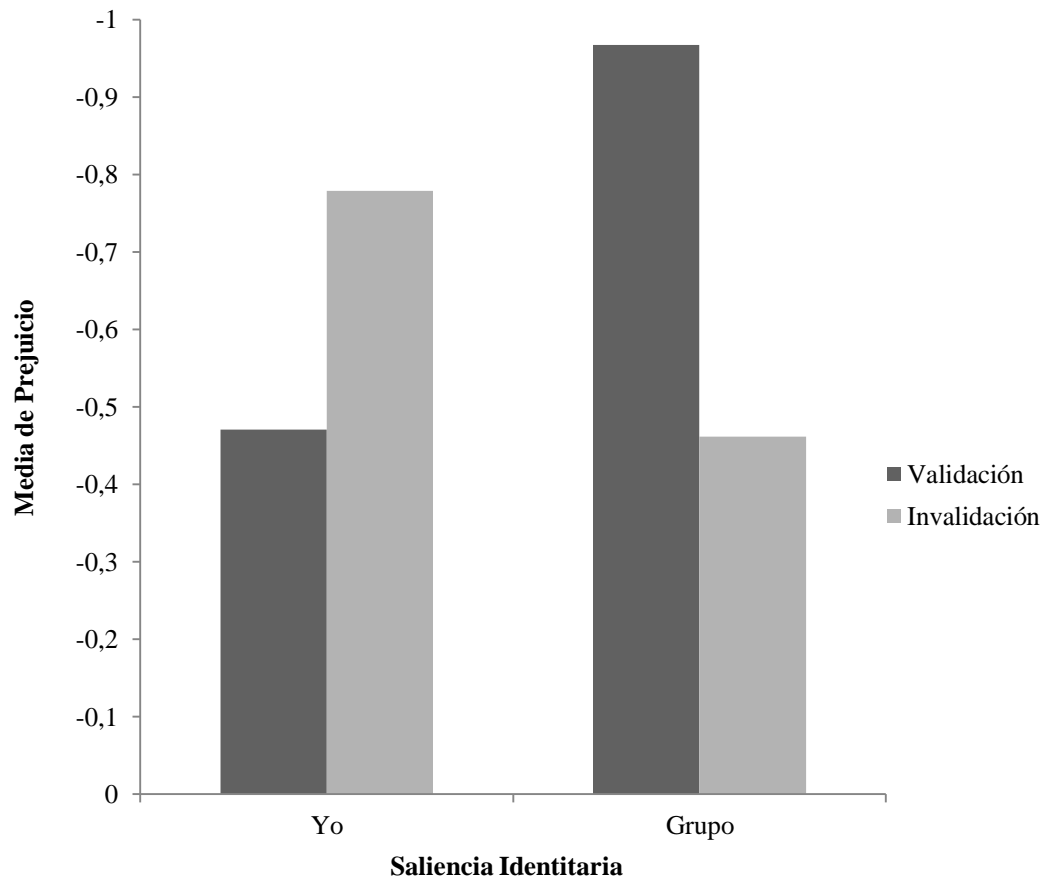


Figura 1. Comparación del prejuicio en función de la saliencia identitaria y la estrategia de protección identitaria (valores más negativos indican mayor prejuicio o polarización de las actitudes)

Discusión

En el presente estudio se buscó determinar los efectos sobre el prejuicio de la autoafirmación como estrategia de protección identitaria en función de la categoría mental accesible, en un contexto en donde la amenaza al autoconcepto es nula o menos evidente, como lo es el paradigma de grupo mínimo, centrado en los aspectos cognitivos de las relaciones intergrupales (Brewer & Silver, 1979; Gaertner & Insko, 2000; Tajfel et al., 1971). Así, se hipotetizó, desde un enfoque de autovalidación, que la autoafirmación generaría confianza en los pensamientos accesibles (la saliencia identitaria), o bien desconfianza en el caso de la desafirmación, independiente del contenido personal o colectivo de la autoafirmación misma, de modo que lo primordial al momento de polarizar o despolarizar las actitudes sería la categoría mental accesible y su validación/invalidación.

En consecuencia, se encontró que cuando se autoafirman, y comparan, las saliencias identitarias, ocurren efectos diferenciados sobre el prejuicio. Es decir, al afirmar el yo individual existió una despolarización de las actitudes, o reducción del prejuicio, en comparación a cuando se afirmó el yo grupal, replicándose el efecto clásico reportado consistentemente por la literatura en cuanto a la relación entre autoafirmación y prejuicio (e.g. Fein & Spencer, 1997; Palomo, 2015; Sherman, 2013).

Por otra parte, se observaron efectos novedosos a nivel teórico. Cuando se invalidaron las saliencias identitarias, generando menos confianza, en el caso del yo individual hubo una despolarización no significativa de las evaluaciones, lo opuesto que al invalidar el yo grupal. Asimismo, al comparar las estrategias de protección identitaria, se observó que validar el yo individual produjo menor polarización que al invalidarlo, fenómeno opuesto al validar el yo grupal en comparación a invalidarlo, siendo en este último caso significativa la diferencia.

Ello viene a confirmar los hallazgos realizados previamente por Palomo (2015), aunque en dicho estudio se utilizó un procedimiento clásico de prejuicio, con características motivacionales (evaluación de currículums de personas extranjeras).

Es importante señalar que la literatura existente en autoafirmación no permite dilucidar con claridad los resultados aquí obtenidos respecto a la inexistencia de una interacción triple entre las variables independientes, ya que en dichos estudios no se realizó un procedimiento previo de saliencia identitaria, sino que los aspectos individuales y grupales estaban presentes en el contenido o valores de la autoafirmación (e.g. Sherman et al., 2007). Sin embargo, al analizarlo desde la perspectiva de la autovalidación (Petty et al., 2002), se podría pensar que en éstos el mismo contenido de la autoafirmación pudo haber operado como una saliencia identitaria, lo que generó efectos diferenciados respecto al prejuicio, análogos, en parte, a los aquí obtenidos. No obstante, en el presente trabajo sí se realizó un procedimiento explícito de saliencia previo a la autoafirmación, teniendo esta última un contenido personal o colectivo, por lo que a partir de los resultados observados (interacción doble), se podría establecer que lo que prima son aquellos pensamientos activados en un comienzo (categorías identitarias), y sobre éstos actúa, validándolos o invalidándolos, la autoafirmación, independiente de su contenido, que se torna irrelevante.

Estos resultados pueden definirse como cruzados y opuestos, aunque coherentes con los planteamientos de la perspectiva de múltiples roles del ELM (Petty & Cacioppo, 1986) y la hipótesis de autovalidación (Petty et al., 2002), en el sentido que se pueden obtener efectos similares a través de procedimientos diferentes (e.g. despolarización de las actitudes al validar el yo individual o invalidar el yo grupal); o efectos diferentes con un mismo procedimiento (e.g. despolarización de las actitudes validando el yo individual y polarización al validar el yo

grupal). Ahora la pregunta es cómo se pueden entender dichos efectos y las explicaciones alternativas que se abren para la teoría de la autoafirmación.

En primer lugar, y descartando explicaciones alternativas, el efecto de interacción entre saliencia y estrategia de protección no puede ser predicho desde enfoques como el *priming*, en el sentido de que aquel pensamiento que se encuentre más accesible en un momento afecte el procesamiento de la información posterior (Fiske & Taylor, 1984), ya que de lo contrario se habría observado un efecto principal de la saliencia identitaria y no un efecto de interacción, además que no permite dar cuenta de la invalidación de los propios pensamientos. Desde la teoría de la autoafirmación (e.g. Fein & Spencer, 1997; Steele, 1988), por otro lado, se deberían haber esperado resultados similares entre ambas saliencias, existiendo sólo diferencias entre las condiciones de afirmación y desafirmación, cuestión que no ocurrió. De este modo, el único enfoque que permite predecir y comprender la interacción doble es la hipótesis de autovalidación en conjunto a la perspectiva de múltiples roles (Petty & Cacioppo, 1986; Petty et al., 2002).

Ahora bien, y procediendo a realizar un análisis más detallado, de acuerdo a lo planteado por Claude Steele (1988), la autoafirmación permite restaurar el autoconcepto positivo perdido o que se ve amenazado ante una determinada situación, por lo que la noción y necesidad de amenaza se vuelven claves para que un procedimiento de afirmación cumpla su objetivo. Esto ha sido apoyado desde la perspectiva motivacional del prejuicio, particularmente a partir del estudio de Fein y Spencer (1997), quienes reforzaron la idea de que sin percepción de amenaza no es posible que surta efecto la afirmación y, consecuentemente, no puede existir una reducción del prejuicio. Las personas se movilizan

con el objeto de reducir el malestar y, por lo mismo, el propio prejuicio puede llegar a ser autoafirmante, en caso de no existir un dominio alternativo al cual recurrir.

Sin embargo, desde la mirada de la autovalidación, los resultados de este trabajo no serían producto de un proceso motivacional, sino que de uno metacognitivo que genera confianza y valida cualquier pensamiento que se hace saliente en un determinado momento (Briñol, Petty et al., 2007; Gallardo et al., 2020; Petty et al., 2002; Pinto, 2014), y en donde la percepción de amenaza no es un elemento necesario, justamente al tratarse de pensamientos sobre los propios pensamientos en un contexto no amenazante de tipo cognitivo, como el paradigma de grupo mínimo (Brewer & Silver, 1979; Gaertner & Insko, 2000; Tajfel et al., 1971).

En consecuencia, una posible re-lectura desde la hipótesis de autovalidación es que las personas al recordar situaciones en las que hayan actuado según un valor importante para ellas, independiente si es personal o colectivo, validan este concepto positivo asociado en mayor o menor medida al *yo* saliente, realizando evaluaciones a partir del mismo. Y aquí también cobra importancia la valencia de los pensamientos validados, que podrían predecir las actitudes hacia el endo y exogrupo, y la consecuente conducta (Briñol, Petty et al., 2007; Petty, Briñol, Tormala & Wegener, 2007; Petty et al., 2002), dado que la mayor parte de las personas tienen una valoración positiva sobre sí mismas y sus identidades (Baumeister, 1999; Crocker & Knight, 2005; Sherman et al., 2007; Taylor & Brown, 1988).

Así, cuando se hizo saliente el *yo* individual y posteriormente se autoafirmó, lo que ocurrió fue un incremento en la confianza que la persona tenía en sus aspectos individuales en relación a la tarea de grupo mínimo, primando a la hora de evaluar tanto al endo como exogrupo, lo cual produjo, en términos generales, la referida despolarización de las actitudes o

menor prejuicio (Palomo, 2015). Se debe recordar que cuando se autoafirma posterior a la presentación de un mensaje persuasivo, que en el caso del estudio corresponde justamente al procedimiento de grupo mínimo, se genera una mayor confianza en los pensamientos accesibles en el momento (Briñol, Petty et al., 2007). Del mismo modo, cuando se validó la saliencia grupal hubo mayor confianza en dichos aspectos identitarios, por lo que las evaluaciones se hicieron en función de ellos, resultando en una mayor polarización de las actitudes (Palomo, 2015).

Los resultados obtenidos a partir de la validación de la saliencia grupal permiten también esbozar una explicación alternativa a lo que ocurre cuando se autoafirma en un dominio vinculado a la amenaza. De acuerdo a la explicación desde la teoría de la autoafirmación, ello se debería a que los valores relacionados con el objeto de actitud incrementarían o reforzarían la percepción de amenaza en la persona (e.g. McQueen & Klein, 2006; Stone & Cooper, 2003). Sin embargo, desde la hipótesis de autovalidación esto mismo podría explicarse como un incremento de la confianza sobre los pensamientos que se hacen salientes en ese momento a través de los valores o contenido de la autoafirmación. En consecuencia, si se autoafirma a partir de valores familiares en un contexto de evaluación de actitudes hacia homosexuales, como en el estudio de Lehmler y colaboradores (2010), se harían salientes y validarían aspectos vinculados a la familia tradicional, opuestos a la homosexualidad, por lo que el rechazo hacia el objeto de actitud se verá incrementado al producirse en las personas una mayor confianza en aquellas ideas y/o categorías mentales de la heteronorma u homofóbicas.

En relación a la estrategia de invalidación, que genera menos confianza en los pensamientos salientes (Briñol & Petty, 2009; Gallardo et al., 2020; Palomo, 2015; Pinto,

2014), se pudo apreciar resultados análogos a cuando se validó la saliencia identitaria opuesta, como si ésta se hubiese utilizado finalmente para realizar la evaluación del endo y exogrupo. Pero ¿por qué los/as participantes habrían recurrido a la otra saliencia identitaria al ser desafirmados/as, en lugar de utilizar cualquier otra categoría mental? Una posible respuesta a esta interrogante puede encontrarse en la teoría de la distintividad óptima (Brewer, 1991), que intenta explicar por qué las personas cuando están en grupos demasiado grandes, en donde se encuentran desindividualizadas, buscan grupos más pequeños en los que puedan recuperar un sentido más personal, que les permita diferenciarse de los demás, y viceversa. Esto permitiría comprender porque en contextos como el universitario, con una gran cantidad de jóvenes categorizados/as indistintamente como estudiantes, surgen grupos que generan y ofrecen diferenciación, a la vez que un grado más cómodo de asimilación, ya que para esta teoría las personas se ven motivadas para alcanzar un cierto equilibrio entre las “fuerzas” individuales y grupales de la identidad.

Considerando lo anterior, se podría pensar que los/as participantes, al ver invalidada y desconfiar de la respectiva saliencia identitaria, se vieron motivados/as a recurrir al otro *yo* como una forma de restaurar cierto equilibrio perdido, con lo cual indirectamente hicieron saliente la otra categoría identitaria, utilizándola en la evaluación del endo y exogrupo. Esta lectura de la teoría de Marilyn Brewer (1991), desde la hipótesis de autovalidación, permitiría explicar los fenómenos opuestos ocurridos al invalidar las saliencias identitarias, particularmente el por qué dichos resultados son análogos a los obtenidos cuando se validó la saliencia no desafirmada, algo de lo que dan cuenta, en cierto modo, los análisis complementarios sin diferencias significativas. Es decir, los/as participantes terminan por utilizar la categoría identitaria opuesta, que por lo general involucra una dirección positiva de

los pensamientos (e.g. Baumeister, 1999; Sherman et al., 2007), lo que, a su vez, hace que las actitudes vayan en la línea de los pensamientos generados (Petty et al., 2002; Petty et al., 2007).

Sin embargo, y aquí una de las limitaciones del estudio, lo anterior es sólo una posible respuesta a los resultados de la invalidación del yo grupal, dado que no se puede establecer con certeza que los/as participantes, al invalidar dicha saliencia, hayan recurrido efectivamente a aquellos aspectos más individuales de la identidad. Si bien la teoría de la distintividad óptima (Brewer, 1991) permite una explicación plausible, quedan las interrogantes respecto a qué aspectos grupales fueron efectivamente invalidados, considerando que las personas pueden tener varias identidades asociadas a grupos que se activan de acuerdo al contexto (Ellemers et al., 2002; Ellemers, 2012); y a cuáles se recurrió efectivamente, ya que podrían haber sido otras categorías grupales que, producto del estudio, estaban también disponibles. No obstante, considerando los resultados obtenidos, análogos a los de la validación del yo individual y sin una diferencia significativa con ésta, se puede presumir que los/as participantes hicieron uso de aspectos individuales del yo. Se requiere atención especial a este punto en próximos estudios.

Asimismo, la inexistencia de un grupo control en el diseño factorial mismo, que permita la comparación de las diferentes condiciones con una que implique manipular (hacer) nada, aparece como otra limitación, aun cuando los resultados fueron consistentes con la literatura y lo previsto según la hipótesis de autovalidación. Para futuros trabajos se recomienda contemplar esta posibilidad, aunque teniendo en consideración que involucraría un diseño factorial intersujetos de 3x3x3, con 27 grupos experimentales.

Desde el punto de vista de las contribuciones a la teoría de la autoafirmación, se pudo demostrar, a través de la utilización de un procedimiento de categorización social, de base cognitiva, como lo es el paradigma de grupo mínimo (Brewer & Silver, 1979; Tajfel et al., 1971), percibido como no amenazante (Gaertner & Insko, 2000), que no es necesaria la presencia de una amenaza al autoconcepto para que la autoafirmación tenga lugar, dado que se opera a nivel metacognitivo y no motivacional (e.g. Gallardo et al., 2020; Petty et al., 2002; Pinto, 2014). El haber invalidado categorías o saliencias identitarias, vía desafirmación, contribuye reforzar este planteamiento, ya que si se pueden validar pensamientos, también se pueden invalidar (e.g. Briñol & Petty, 2009; Gallardo et al., 2020). Para futuros estudios, y como un modo de proveer evidencia adicional, se sugiere incluir una medida de amenaza percibida durante el desarrollo de la tarea de grupo mínimo.

En el caso de los aportes a la hipótesis de autovalidación, está el hecho que por lo general los estudios desarrollados en esta perspectiva han trabajado generando confianza o autoafirmando cogniciones de nivel primario que son positivas y negativas, bajo la idea de que el uso de pensamientos con una valencia positiva lleva a una mayor persuasión o cambio favorable de las actitudes, siendo éstas coherentes con las cogniciones previamente generadas (Petty et al., 2002; Petty et al., 2007). Por ejemplo, en el estudio de Briñol, Becerra y colaboradores (2004), se vio que los/as participantes expuestos/as a un mensaje persuasivo con argumentos fuertes a favor de una política universitaria, y posteriormente autoafirmados, mostraron actitudes significativamente más favorables en comparación a quienes fueron expuestos/as a argumentos débiles a favor y luego autoafirmados.

Sin embargo, con el presente estudio se ofrece una nueva posibilidad, coherente con la lógica de los múltiples roles del ELM (Petty & Cacioppo, 1986), ya que en un contexto grupal

podría esperarse, a priori, que al autoafirmar el yo individual o grupal, con la dirección positiva de pensamientos que implican las categorías identitarias (e.g. Baumeister, 1999; Sherman et al., 2007), se viese reducida la derogación hacia el exogrupo, o la polarización de las actitudes, cuestión que en el caso del yo grupal no ocurrió, sino que todo lo contrario. Con esto se evidencia que no necesariamente aumentar la confianza en los pensamientos con una dirección positiva produce una reducción del prejuicio o cambio favorable en las actitudes, ya que ello estaría dependiendo también del propio contenido de dichas categorías mentales salientes de valencia positiva y del contexto determinado.

Ahora bien, y esto ya en el campo de las nuevas perspectivas que puede abrir este estudio, existe una variable que entra a complejizar lo aquí revisado, como lo es el compromiso grupal, que Naomi Ellemers y sus colaboradores (2009) plantean influye en los resultados al autoafirmar en una situación de relaciones intergrupales. Específicamente, y complementando con los hallazgos de David Sherman y colaboradores (2007), en el sentido de que personas con alto compromiso autoafirmadas grupalmente reducen su sesgo atribucional, al contrario de aquellas que tienen un bajo compromiso, para quienes este procedimiento haría saliente y validaría dichos aspectos identitarios, sesgando las evaluaciones. Así, se podría pensar que en una situación en donde el compromiso grupal sea alto, existe la posibilidad de que al autoafirmar el yo grupal las evaluaciones se despolaricen y, por extensión, que al invalidarlo se polaricen, tal como con el yo individual.

Para sustentar esta hipótesis, junto con el estudio de Sherman y colaboradores (2007), debe considerarse que se ha visto que el paradigma de grupo mínimo genera en sí un bajo compromiso grupal (Ellemers et al., 2002), por lo que se podría suponer que aquí ocurrió lo mismo y por ello también se obtuvieron los resultados ya expuestos; e igualmente, que

personas con un alto compromiso grupal pueden ver solapados sus *yo* en un contexto determinado, actuando como un sólo componente identitario (Ellemers, 2002; Sherman et al., 2007) o, visto desde la perspectiva de Brewer (1991), se lograría un equilibrio estable entre las fuerzas de similitud e individuación, cuestión que permitiría explicar estos eventuales resultados análogos entre saliencia individual y grupal. Se sugiere, por tanto, considerar la variable del compromiso en futuros estudios.

Como se podrá apreciar, los efectos sobre prejuicio de la estrategia de protección en función de la categoría mental accesible involucra una serie de complejidades vistas desde la hipótesis de autovalidación, en el sentido de que éstos dependerán de la conjunción de una serie de variables, algunas abordadas acá o esbozadas, mientras que otras aún deben ser estudiadas. No obstante, las variables principales parecieran ser, precisamente, la saliencia y la estrategia de protección. Los resultados no pueden entenderse sin su interacción.

Resulta clave, entonces, continuar desarrollando conocimiento al respecto, despejando dudas e incrementado certezas, sobre todo en lo referente a cómo opera el prejuicio a nivel de procesos mentales, de modo de diseñar intervenciones atinentes y efectivas que contribuyan a reducir la incidencia y los efectos de esta problemática social; y, a la vez, evitar o tener cuidado con intervenciones que pudiesen no contemplar factores como el de la saliencia del *yo* grupal, y generar efectos opuestos a los buscados. El prejuicio es un fenómeno complejo y las respuestas al mismo deben hacerse cargo de dicha complejidad.

Referencias

- Adorno, T. W., Frenkel-Brunswik, E., Levinson, D. J., & Sanford, R. N. (1950). *The Authoritarian Personality*. New York, United States: Harper.
- Allport, G. (1954). *The Nature of Prejudice*. Cambridge, United States: Addison-Wesley.
- Aronson, E. (1969). The theory of cognitive dissonance: A current perspective. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (pp. 1-34). New York, United States: Academic Press.
- Astete, S. (2018). *Evaluación de la autoafirmación sobre el aumento o reducción del prejuicio en función de la categoría mental accesible (individual o grupal)* (Tesis de pregrado). Universidad de Talca, Talca, Chile.
- Baumeister, R. (1999). Self-concept, self-esteem, and identity. In B. W. V. Derlega & W. Jones. (Eds.), *Personality: Contemporary theory and research* (Vol. 2, pp. 339-375). Chicago, United States: Nelson-Hall Publishers.
- Baumeister, R. F., & Leary, M. R. (1995). The need to belong: desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological bulletin*, 117(3), 497-529.
- Brewer, M. B. (1991). The social self: On being the same and different at the same time. *Personality and social psychology bulletin*, 17(5), 475-482. doi: 10.1177/0146167291175001
- Brewer, M.B., & Silver, M. (1978). Ingroup bias as a function of task characteristics. *European Journal of Social Psychology*, 8, 393-400. doi: 10.1002/ejsp.2420080312

- Briñol, P., Becerra, A., Gallardo, I., Horcajo, J., & Valle, C. (2004). Validación del pensamiento y persuasión. *Psicothema*, *16*(4), 606-610.
- Briñol, P., Gallardo, I., Horcajo, J., de la Corte, L., Valle, C., & Díaz, D. (2004). Afirmación, confianza y persuasión. *Psicothema*, *16*(1), 27-31.
- Briñol, P., Horcajo, J., Valle, C., & De Miguel, J.M. (2007). Capítulo 18. Cambio de actitudes a través de la comunicación. En J.F. Morales, M.C. Moya, E. Gaviria & I. Cuadrado (Coords.), *Psicología Social* (pp. 491-516). Madrid, España: McGraw-Hill.
- Briñol, P., & Petty, R. (2009). Persuasion: Insights from the self-validation hypothesis. *Advances in Experimental Social Psychology*, *41*, 69-118. doi: 10.1016/S0065-2601(08)00402-4
- Briñol, P., Petty, R., Gallardo, I., & DeMarree, K. G. (2007). The effect of self-affirmation in nonthreatening persuasion domains: Timing affects the process. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *33*(11), 1533-1546. doi: 10.1177/0146167207306282
- Campbell, D. T. (1965). Ethnocentric and other altruistic motives. In D. Levine (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation* (pp. 283-311). Lincoln, United States: University of Nebraska Press.
- Centro Nacional de Estudios Migratorios. (2019). *Percepción de los chilenos sobre la inmigración*. Talca, Chile: CENEM-Universidad de Talca.
- Crocker, J., & Knight, K. M. (2005). Contingencies of self-worth. *Current directions in psychological science*, *14*(4), 200-203. doi: 10.1111/j.0963-7214.2005.00364.x

- Crocker, J., Niiya, Y., & Mischkowski, D. (2008). Why Does Writing About Important Values Reduce Defensiveness? Self-Affirmation and the Role of Positive Other-Directed Feelings. *Psychological Science* 19(7), 740-747. doi: 10.1111/j.1467-9280.2008.02150.x
- Derks, B., van Laar, C., & Ellemers, N. (2009). Working for the self or working for the group: How self-versus group affirmation affects collective behavior in low-status groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96(1), 183. doi: 10.1037/a0013068
- Dovidio, J. F., Hewstone, M., Glick, P., & Esses, V. M. (2010). Prejudice, stereotyping and discrimination: Theoretical and empirical overview. In J.F. Dovidio, M. Hewstone, P. Glick & V.M. Esses (Eds.), *The SAGE handbook of prejudice, stereotyping and discrimination* (pp. 3-28). London, England: SAGE Publications Inc.
- Ellemers, N. (2012). The group self. *Science*, 336, 848-852. doi: 10.1126/science.1220987
- Ellemers, N., Spears, R., & Doosje, B. (2002). Self and social identity. *Annual review of psychology*, 53(1), 161-186. doi: 10.1146/annurev.psych.53.100901.135228
- Fasoli, F., Cadinu, M., Carnaghi, A., Galdi, S., Guizzo, F., & Tassara, L. (2018). How do you self-categorize? Gender and sexual orientation self-categorization in homosexual/heterosexual men and women. *Personality and Individual Differences*, 123, 135–139. doi: 10.1016/j.paid.2017.11.011
- Fein, S., & Spencer, S. J. (1997). Prejudice as self-image maintenance: Affirming the self through derogating others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(1), 31. doi: 10.1037/0022-3514.73.1.31

- Ferrer, R. A., & Cohen, G. L. (2019). Reconceptualizing self-affirmation with the trigger and channel framework: Lessons from the health domain. *Personality and Social Psychology Review*, 23(3), 285-304. doi: 10.1177/1088868318797036
- Fiske, S. T. (2004). *Social beings: a core motives approach to social psychology*. New York, United States: Wiley.
- Fiske, S. T. & Taylor, S. E. (1984). *Social cognition*. Reading, United States: Addison-Wesley.
- Gaertner, S. L., Dovidio, J. F., Anastasio, P. A., Bachman, B. A., & Rust, M. C. (1993). The common ingroup identity model: Recategorization and the reduction of intergroup bias. *European review of social psychology*, 4(1), 1-26. doi: 10.1080/14792779343000004
- Gaertner, L., & Insko, C. A. (2000). Intergroup discrimination in the minimal group paradigm: Categorization, reciprocation, or fear? *Journal of personality and social psychology*, 79(1), 77-94. doi: 10.1037/0022-3514.79.1.77
- Gallardo, I., Briñol, P., Petty, R. E., DeMarree, K. G., & Pinto, J. (2020). Self-Affirmation can validate any mental content: a meta-cognitive approach. *Manuscrito sin publicar*.
- Glick, P., & Fiske, S. T. (1996). The ambivalent sexism inventory: Differentiating hostile and benevolent sexism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(3), 491-512. doi: 10.1037/0022-3514.70.3.491
- Gómez, A. (2007). Capítulo 8. Estereotipos. En J.F. Morales, M.C. Moya, E. Gaviria & I. Cuadrado (Coords.), *Psicología Social* (pp. 213-241). Madrid, España: McGraw-Hill.

- Grimm, S. D., Church, A. T., Katigbak, M. S., & Reyes, J. A. S. (1999). Self-described traits, values, and moods associated with individualism and collectivism: Testing IC theory in an individualistic (US) and a collectivistic (Philippine) culture. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 30*(4), 466-500. doi: 10.1177/0022022199030004005
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México D.F., México: McGraw-Hill.
- Hogg, M. A. (2000). Subjective uncertainty reduction through self-categorization: A motivational theory of social identity processes. *European review of social psychology, 11*(1), 223-255. doi: 10.1080/14792772043000040
- Hogg, M. A., Sherman, D. K., Dierselhuis, J., Maitner, A. T., & Moffitt, G. (2007). Uncertainty, entitativity, and group identification. *Journal of experimental social psychology, 43*(1), 135-142. doi: 10.1016/j.jesp.2005.12.008
- Howell J. L., & Shepperd J. A. (2012). Reducing information avoidance through affirmation. *Psychological Science, 23*, 141–145. doi: 10.1177/0956797611424164
- Huenchumil, P. (04 de junio de 2020). Los 'George Floyd' de Chile: los asesinatos y agresiones policiales contra afro descendientes en nuestro país. *Interferencia*. Recuperado de <https://interferencia.cl/>
- Instituto Nacional de Derechos Humanos. (2017). *Informe anual. Situación de los Derechos Humanos en Chile 2017*. Santiago, Chile: INDH.
- Instituto Nacional de Estadísticas. (2020). *Estimación de personas extranjeras residentes en Chile al 31 de diciembre de 2019*. Recuperado de <https://www.ine.cl/>

- Lehmiller, J. J., Law, A. T., & Tormala, T. T. (2010). The effect of self-affirmation on sexual prejudice. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46(2), 276-285. doi: 10.1016/j.jesp.2009.11.009
- López, P. (03 de junio de 2020). Racismo en Estados Unidos ¿y cómo andamos por casa? *Diario Uchile*. Recuperado de <https://radio.uchile.cl/>
- McGregor, I., Zanna, M. P., Holmes, J. G., & Spencer, S. J. (2001). Compensatory conviction in the face of personal uncertainty: going to extremes and being oneself. *Journal of personality and social psychology*, 80(3), 472-488. doi: 10.1037/0022-3514.80.3.472
- McQueen, A., & Klein, W. M. (2006). Experimental manipulations of self-affirmation: A systematic review. *Self and Identity*, 5(4), 289-354. doi: 10.1080/15298860600805325
- Palomo, G. (2015). *Autoafirmación y prejuicio: una perspectiva de autovalidación* (Tesis de maestría). Universidad de Talca, Talca, Chile.
- Pettigrew, T. F. (1979). The ultimate attribution error: Extending Allport's cognitive analysis of prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5, 461-476. doi: 10.1177/014616727900500407
- Pettigrew, T. F. (1998). Intergroup contact theory. *Annual Review of Psychology*, 49, 65-85. doi: 10.1146/annurev.psych.49.1.65
- Petty, R., Briñol, P., & Tormala, Z. (2002). Thought confidence as a determinant of persuasion: the self-validation hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(5), 722-741. doi: 10.1037/0022-3514.82.5.722

- Petty, R., Briñol, P., Tormala, Z. L., & Wegener, D. T. (2007). The role of metacognition in social judgment. In A. W. Kruglanski & E. T. Higgins (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 254–284). New York, United States: The Guilford Press.
- Petty, R., & Cacioppo, J. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. *Advances in Experimental Social Psychology*, *19*, 123-205. doi: 10.1016/S0065-2601(08)60214-2
- Petty, R., Ostrom, T. M., & Brock, T.C. (1981). *Cognitive responses in persuasion*. Hillsdale, United States: Erlbaum.
- Pinto, J. (2014). *Disonancia cognitiva y auto-afirmación: un enfoque de auto-validación* (Tesis de maestría). Universidad de Talca, Talca, Chile.
- Preciado, P. (28 de marzo de 2020). Aprendiendo del virus. *El País*. Recuperado de <https://elpais.com>
- Siegel, P. A., Scillitoe, J., & Parks-Yancy, R. (2005). Reducing the tendency to self-handicap: The effect of self-affirmation. *Journal of Experimental Social Psychology*, *41*(6), 589–597. doi: 10.1016/j.jesp.2004.11.004
- Sherif, M. (1966). *Group Conflict and Cooperation: Their Social Psychology*. London, England: Routledge and Kegan Paul.
- Sherman, D. K. (2013). Self-affirmation: Understanding the effects. *Social and Personality Psychology Compass*, *7*(11), 834-845. doi: 10.1111/spc3.12072
- Sherman, D., & Cohen, G. (2006). The psychology of self-defense: Self-affirmation theory. *Advances in Experimental Social Psychology*, *38*, 183-242. doi: 10.1016/S0065-2601(06)38004-5

- Sherman, D. K., Kinias, Z., Major, B., Kim, H. S., & Prenovost, M. (2007). The group as a resource: Reducing biased attributions for group success and failure via group affirmation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33(8), 1100-1112. doi: 10.1177/0146167207303027
- Steele, C. M. (1988). The psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. *Advances in experimental social psychology*, 21(2), 261-302. doi: 10.1016/S0065-2601(08)60229-4
- Steele, C. M. (1997). A threat in the air: How stereotypes shape intellectual identity and performance. *American Psychologist*, 52, 613–629. doi: 10.1037/0003-066X.52.6.613
- Steele, C. M. (2010). *Whistling Vivaldi and Other Clues to How Stereotypes Affect Us*. New York, United States: Norton.
- Steele, C. M., Spencer, S. J., & Lynch, M. (1993). Self-image resilience and dissonance: the role of affirmational resources. *Journal of personality and social psychology*, 64(6), 885. doi: 10.1037/0022-3514.64.6.885
- Stone, J., & Cooper, J. (2003). The effect of self-attribute relevance on how self-esteem moderates attitude change in dissonance processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39(5), 508-515. doi: 10.1016/S0022-1031(03)00018-0
- Tajfel, H. (1969). Cognitive aspects of prejudice. *Journal of Social Issues*, 25(4), 79–97. doi: 10.1017/S0021932000023336
- Tajfel, H., Billig, M. G., Bundy, R. P., & Flament, C. (1971). Social categorization and intergroup behaviour. *European journal of social psychology*, 1(2), 149-178. doi: 10.1002/ejsp.2420010202

- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. In W. G. Austin & S. Worchel (Eds.), *The Social Psychology of Intergroup Relations* (pp. 33–48). Monterey, United States: Brooks/Cole.
- Taylor, S. E., & Brown, J. D. (1988). Illusion and well-being: a social psychological perspective on mental health. *Psychological bulletin*, *103*(2), 193-210. doi: 10.1037/0033-2909.103.2.193
- Tijoux, M. E. (2019). Cuando la raza es solo una ficción. Claves para entender las políticas de control y la estigmatización del cuerpo migrante. *Revista Latinoamericana de Estudios sobre Cuerpos, Emociones y Sociedad*, (31), 32-41.
- Turner, J. C. (1985). Social Categorization and Self-Concept: A Social Cognitive Theory of Group Behavior. In E.J. Lawler (Ed.), *Advances in Group Process: Theory and Research* (pp. 77-121). Greenwich, United States: JAI Press.
- Yzerbyt, V. (2010). Motivational processes. In J.F. Dovidio, M. Hewstone, P. Glick & V.M. Esses. (Eds.), *The SAGE handbook of prejudice, stereotyping and discrimination* (pp. 146-162). London, England: SAGE Publications Inc.
- Yzerbyt, V., & Demoulin, S. (2010). Intergroup relations. In S. T. Fiske, D. T. Gilbert & G. Lindzey. (Eds.), *Handbook of social psychology* (pp. 1024–1083). New Jersey, United States: John Wiley & Sons.

Anexos

Anexo 1: Presentación del estudio grupo Kandinsky



La elección de preferencia estética generó que se formaran dos grupos, uno para cada artista, es decir un grupo para el artista Kandinsky y otro grupo para el artista Klee.

La mayoría de las respuestas de preferencia estética que has dado te clasifican dentro del grupo que prefiere las obras del artista Kandinsky.

GRUPO KANDINSKY

A continuación te encontrarás con un ejercicio de distribución de recursos (correspondiente a dinero). Este consiste en una serie de matrices cuya elección implica diferentes formas distributivas. Por ejemplo, en la siguiente tabla encontrarás la asignación de recursos monetarios a los miembros de tu propio grupo (Kandinsky) y para los miembros del otro grupo (Klee). Debes elegir una de las dos opciones de asignación (0 o 1) descrita en cada columna. Si por ejemplo tu elección es 1, estarías asignándole 10 puntos al miembro de tu grupo y 6 al miembro del otro grupo.

Matriz X	0	1
Ganancia a miembro del propio grupo (Kandinsky)	9	10
Ganancia a miembro del otro grupo (Klee)	11	6

El total de recursos distribuidos para tu grupo (Kandinsky) versus el otro grupo (Klee) se obtiene de la suma de todas las elecciones realizadas por matriz. Así en el siguiente ejemplo:

- 1) Si para la Matriz X1 elijo la opción 1, estaría asignándole 10 puntos a un miembro de mi propio grupo y 6 puntos a un miembro del otro grupo.
- 2) Si para la Matriz X2 elijo la opción 1, estaría asignándole 10 puntos a un miembro de mi propio grupo y 8 puntos a un miembro del otro grupo.
- 3) El total de puntos que cada grupo recibe se obtiene de la suma y posterior resta de ambos puntajes: Es decir, la ganancia que obtiene el miembro de mi propio grupo es: 20 (10+10) menos 14 (6+8) da un total de 6 puntos de ganancia para la Matriz X.

Matriz X1	0	1
Ganancia a miembro del propio grupo	9	10
Ganancia a miembro del otro grupo	11	6
Matriz X2	0	1
Ganancia a miembro del propio grupo	9	10
Ganancia a miembro del otro grupo	11	8

Antes de empezar, si tienes alguna duda consulta al encargado/a del estudio.

Anexo 2: Presentación del estudio grupo Klee



La elección de preferencia estética generó que se formaran dos grupos, uno para cada artista, es decir un grupo para el artista Kandinsky y otro grupo para el artista Klee.

La mayoría de las respuestas de preferencia estética que has dado te clasifican dentro del grupo que prefiere las obras del artista Klee.

GRUPO KLEE

A continuación te encontrarás con un ejercicio de distribución de recursos (correspondiente a dinero). Este consiste en una serie de matrices cuya elección implica diferentes formas distributivas. Por ejemplo, en la siguiente tabla encontrarás la asignación de recursos monetarios a los miembros de tu propio grupo (Klee) y para los miembros del otro grupo (Kandinsky). Debes elegir una de las dos opciones de asignación (0 o 1) descrita en cada columna. Si por ejemplo tu elección es 1, estarías asignándole 10 puntos al miembro de tu grupo y 6 al miembro del otro grupo.

Matriz X	0	1
Ganancia a miembro del propio grupo (Klee)	9	10
Ganancia a miembro del otro grupo (Kandinsky)	11	6

El total de recursos distribuidos para tu grupo (Klee) versus el otro grupo (Kandinsky) se obtiene de la suma de todas las elecciones realizadas por matriz. Así en el siguiente ejemplo:

- 1) Si para la Matriz X1 elijo la opción 1, estaría asignándole 10 puntos a un miembro de mi propio grupo y 6 puntos a un miembro del otro grupo.
- 2) Si para la Matriz X2 elijo la opción 1, estaría asignándole 10 puntos a un miembro de mi propio grupo y 8 puntos a un miembro del otro grupo.
- 3) El total de puntos que cada grupo recibe se obtiene de la suma y posterior resta de ambos puntajes: Es decir, la ganancia que obtiene el miembro de mi propio grupo es: 20 (10+10) menos 14 (6+8) da un total de 6 puntos de ganancia para la Matriz X.

Matriz X1	0	1
Ganancia a miembro del propio grupo	9	10
Ganancia a miembro del otro grupo	11	6
Matriz X2	0	1
Ganancia a miembro del propio grupo	9	10
Ganancia a miembro del otro grupo	11	8

Antes de empezar, si tiene alguna duda consulte al encargado/a del estudio.

Anexo 3: Tablas de distribución de recursos

A continuación, por favor responda a cada una de las matrices.

Matriz A1	0	1
Ganancia a miembro del propio grupo	7	8
Ganancia a miembro del otro grupo	9	4
Matriz A2	0	1
Ganancia a miembro del propio grupo	7	8
Ganancia a miembro del otro grupo	9	12

Matriz B1	0	1
Ganancia a miembro del propio grupo	6	7
Ganancia a miembro del otro grupo	8	3
Matriz B2	0	1
Ganancia a miembro del propio grupo	6	5
Ganancia a miembro del otro grupo	8	4

Matriz C1	0	1
Ganancia a miembro del propio grupo	6	7
Ganancia a miembro del otro grupo	4	10
Matriz C2	0	1
Ganancia a miembro del propio grupo	6	7
Ganancia a miembro del otro grupo	4	1

Matriz D1	0	1
Ganancia a miembro del propio grupo	7	9
Ganancia a miembro del otro grupo	5	12
Matriz D2	0	1
Ganancia a miembro del propio grupo	7	6
Ganancia a miembro del otro grupo	5	7

Anexo 4: Procedimiento de saliencia identitaria individual

Ahora, como parte de un estudio de memoria y recuerdo, le solicitamos que a continuación escriba a lo largo de todo el espacio disponible algún *apodo* o *sobrenombre* con el que ***te identifiques***. Si no te identificas con algún sobrenombre, por favor escribe las iniciales de tu nombre.

Anexo 5: Procedimiento de saliencia identitaria grupal

Ahora, como parte de un estudio de memoria y recuerdo, te solicitamos que a continuación escribas a lo largo de todo el espacio disponible algún *apodo o sobrenombre* con el que **identifiques a tres personas de tu grupo de amigos**. Si no identificas a tus amigos con algún sobrenombre, por favor escribe las iniciales de sus nombres (los de tus amigos).

Anexo 6: Procedimiento de protección identitaria (afirmación) contenido personal

VALORES Y EXPERIENCIAS PERSONALES

La siguiente tarea forma parte de un estudio acerca de la relación entre valores de las personas y diferentes situaciones de la vida cotidiana. A continuación por favor elije y marca con una X el valor que mejor te represente:

Honesto(a) Trabajador(a) Directo(a) Persistente

En el espacio que se presenta a continuación te solicitamos que describas tres situaciones en las que tú te hayas comportado en línea con el valor que has seleccionado:

Anexo 7: Procedimiento de protección identitaria (afirmación) contenido colectivo

VALORES Y EXPERIENCIAS GRUPALES.

La siguiente tarea forma parte de un estudio acerca de la relación entre valores grupales de las personas y diferentes situaciones de la vida cotidiana en que la aplican. A continuación por favor elije y marca con una X el valor grupal que mejor te represente:

Confiable Cooperativo (a) Empático (a) Simpático (a)

En el espacio que se presenta a continuación te solicitamos que describas tres situaciones en las que tú te hayas comportado en línea con el valor que has seleccionado:

Anexo 8: Procedimiento de protección identitaria (desafirmación) contenido personal

VALORES Y EXPERIENCIAS PERSONALES

La siguiente tarea forma parte de un estudio acerca de la relación entre valores de las personas y diferentes situaciones de la vida cotidiana. A continuación por favor elije y marca con una X el valor que mejor te represente:

Honesto(a) Trabajador(a) Directo(a) Persistente

Durante el transcurso de la vida, las personas se enfrentan a diferentes situaciones en donde las conductas que realizan pueden o no representar los valores de cada uno. Nos interesa conocer, en esta ocasión, aquellas situaciones en donde tú te hayas comportado de manera opuesta a un valor. Por tanto, te pedimos que en el espacio que se presenta a continuación describas tres situaciones en las que tú **te hayas comportado de manera opuesta** al valor que has seleccionado:

Anexo 9: Procedimiento de protección identitaria (desafirmación) contenido colectivo

VALORES Y EXPERIENCIAS GRUPALES

La siguiente tarea forma parte de un estudio acerca de la relación entre valores grupales de las personas y diferentes situaciones de la vida cotidiana en que la aplican. A continuación por favor elije y marca con una X el valor grupal que mejor te represente:

Confiable Cooperativo (a) Empático (a) Simpático (a)

Durante el transcurso de la vida, las personas se enfrentan a diferentes situaciones en donde las conductas que realizan pueden o no representar los valores de cada uno. Nos interesa conocer, en esta ocasión, aquellas situaciones en donde tú te hayas comportado de manera opuesta a un valor. Por tanto, te pedimos que en el espacio que se presenta a continuación describas tres situaciones en las que tú **te hayas comportado de manera opuesta** al valor que has seleccionado:

