

Intencionalidad y Memoria: el Procesamiento de la Información Intencional en la Fase Postdecisional previa a la Acción

José María Arana y Pedro Mateos

Universidad de Salamanca

Este trabajo estudia los procesos autorreguladores que se activan para hacer frente a los obstáculos que aparecen en el curso de la acción. Después de elegir entre dos candidatos a aquél con el que posteriormente pasarían a mantener una conversación sobre "problemas íntimos" analizamos cómo procedían los sujetos ante la aparición de un obstáculo (información adicional que contradice la elección hecha). En concreto, queríamos estudiar cómo se procesa la información adicional que aparece en este momento y que está relacionada con la intención en curso. El principal resultado sugiere que, en esta fase de la acción, la información adicional se procesa según a quién haga referencia, y que el tipo de información parece no ser importante (algo que es contrario a las teorizaciones de Gollwitzer, 1990). Los resultados se interpretan dentro de la tradición alemana de los estudios sobre el control de la acción.

In this work we approach the study of self-regulatory processes that a person uses to deal with obstacles that show up in the course of the action. After choosing between two candidates the one that they subsequently would have a conversation with about "intimate matters", we analyzed how they go on when faced with an obstacle (additional information that contradicts the choice made). Specifically, we want to study how the additional information that appears in this moment and that relates to the current intention is processed. Results suggest that, in this phase of action, additional information is processed according to whom it refers to. The type of information does not seem to be important, which is opposite to Gollwitzer's (1990) theorizings. Results are explained in terms of the German tradition in action control.

Como un hecho fenomenológico, está claro que la mayoría de las metas que se fijan las personas no se pueden lograr inmediatamente. Está claro también que en el "universo psíquico" de las personas coexisten numerosas tendencias de acción simultáneas que a veces entran en profunda contradicción. De esta manera, las personas deben posponer y mantener las intenciones creadas. ¿Qué procesos determinan el mantenimiento de la intención original? ¿Qué procesos determinan que sea una y no otra tendencia de acción la que llegue a ser dominante y se plasme en acción?

En esta línea, la investigación que presentamos se enmarca en el contexto de los estudios que han analizado el comportamiento intencional. Dentro de éste, cuando existe una intención pospuesta, estamos interesados en estudiar qué ocurre con la información nueva relacionada con la intención en curso que puede aparecer, es decir, en cómo se procesa dicha información adicional que aparece en esta fase según sea un obstáculo (contradiga la elección hecha), o no (la confirme), o sea información irrelevante respecto a ella. En un ámbito o nivel más glo-

bal, el trabajo que presentamos aborda una parte del problema de la laguna que queda entre la cognición y la acción.

Limitaciones de los modelos Expectativa-Valor. Desde la motivación, los modelos en los que mejor se ejemplifica la laguna cognición-acción son los modelos de la Expectativa-Valor (véase revisión de Mayor y Barberá, 1987). Para dichos modelos la combinación entre ambos componentes origina una tendencia a la acción; tendencia a la que se identifica con la conducta en términos probabilísticos. Pero este análisis no se ajusta a la evidencia puesto que no todos nuestros deseos llegan a transformarse en actos (véase La Pierre, 1934). En otras palabras, a menudo las aproximaciones cognitivas tradicionales E-V a la acción humana asumen, sin más, una conexión directa entre cognición y acción, y ello aun cuando son más bien excepcionales los casos en los que se tiende un paso directo y firme entre ambos extremos.

Las limitaciones de estos modelos son pues evidentes (para una revisión de las mismas, véase Mateos, 1996). De las propuestas que han pretendido superar dichas limitaciones o deficiencias la que nos parece más adecuada es la que apuesta por la conveniencia de seguir utilizando dicho análisis E-V, pero complementado con la adición de otros parámetros que ayuden a explicar el paso de las tendencias a la acción, ya que, sin prescindir de lo mucho

José María Arana y Pedro Mateos, Departamento Psicología Básica, Psicobiología y Metodología.

La correspondencia relativa a este artículo debe ser dirigida a José María Arana, Facultad de Psicología, Universidad de Salamanca. 37005 - Salamanca. España. Fax: 34 - 23 - 294608. E-mail: arana@gugu.usal.es

que de correcto tienen los análisis E-V tradicionales, al hacer uso además de determinados parámetros complementarios, creemos que es la que más consigue estrechar el hueco que separa la cognición de la acción.

Los procesos volitivos en Psicología. Por estas razones, nosotros vamos a estudiar los procesos volitivos al considerar que a este análisis E-V le faltan estos determinantes para, junto con la tendencia y la motivación extrínseca, dar cuenta de la conducta. Y es que el estudio de los procesos volitivos se ha convertido en años recientes en uno de los modos más eficientes de tratar esta laguna. Las realidades que vamos a estudiar tienen que ver con lo que en el lenguaje cotidiano y en la Filosofía se entiende por voluntad. Pero este concepto puede parecer fluido, "etéreo". Para evitar las dificultades y posibles malentendidos de tratar científicamente términos acuñados desde la filosofía preferimos hablar de voliciones, referente con el que se nombraba a estas realidades en las primeras investigaciones a principios de siglo. Y quizás, aún mejor, hubiera que hablar de procesos volitivos, o simplemente de intenciones.

El resurgimiento del estudio de los procesos volitivos en Psicología lo podemos datar en los años sesenta a raíz del Symposium que la APA dedicó en 1968 en San Francisco a la voluntad. A partir de esta fecha han ido apareciendo publicaciones que de forma directa (p. ej., Kimble y Perlmutter, 1970) o indirecta al estudiar la atención o el esfuerzo (p. ej., Kahneman, 1973; Broadbent, 1971, 1973; Norman y Shallice, 1986; Logan, 1989) tratan el tema. Estos últimos son algunos de los autores que forman parte de una de las aproximaciones más amplias a la volición o intencionalidad, aunque no completamente integrada, como es la que ofrece la perspectiva del procesamiento de la información y la psicología cognitiva que emergió de ella (véase Posner y Snyder, 1975). No obstante, quizás la aproximación a la intencionalidad desde el procesamiento automático-controlado es tímida e indirecta, y no resuelve cuál es el papel de la misma.

En los años ochenta han aparecido orientaciones mucho más directas, entre las que cabe citar a la línea alemana (Kuhl, Heckhausen, Gollwitzer, Beckmann, etc.), y a los que trabajan en cognición social (Srull y Wyer, 1986; Uleman y Bargh, 1989; Sorrentino y Higgins, 1986; Higgins y Sorrentino, 1990, etc.). Pero a pesar de la proliferación de trabajos sobre esta temática, y a pesar de la diversidad de fenómenos que la evidencian no existe una defini-

ción clara y unánime de lo que son los procesos volitivos. Nosotros, al hablar de procesos volitivos nos estamos refiriendo a los procesos de control o, en otras palabras, a los procesos de autorregulación de la conducta. Pues bien, existen numerosos términos que se usan frecuentemente de modo intercambiable para denotar capacidad de autorregulación: autonomía, agencia, responsabilidad, fuerza del yo, fuerza de voluntad, autocontrol, propositividad, autodirección, acción voluntaria, autosuficiencia, acción intencional, autodisciplina, autointervención, autodeterminación, etc., además de volición (Karoly, 1993).

Frente a toda esta panorámica, cuando se trata de la volición en términos de autorregulación el tema de la intencionalidad emerge muy bien definido. Así, una definición muy completa es la que da Karoly (1993) quien recoge el interés actual por el tema de la volición en muchos campos de la psicología:

"La autorregulación se refiere a aquellos procesos, internos y/o transaccionales que permiten a un individuo guiar sus actividades dirigidas a una meta en el tiempo, y a través de las circunstancias cambiantes (contextos). La regulación implica la modulación del pensamiento, afecto, conducta, o atención a través del uso deliberado o automático de mecanismos específicos y de metahabilidades de apoyo. Los procesos de autorregulación se inician cuando el curso de la actividad es impedido o cuando la dirección de la meta requiere (p. ej., aparición de un desafío, fracaso de los patrones habituales de acción, etc.)" (Karoly, 1993; p. 25).

Los autores encuadrados dentro del contexto en el que nos vamos a mover (p. ej., Kuhl, Heckhausen, Beckmann, Gollwitzer, etc.) participan plenamente de esta definición integradora. Dentro de este contexto, los términos intención y procesos volitivos están delimitados nítidamente. En esta línea, los tres indicadores volitivos que señalan Heckhausen (1991) y Kuhl (1983a, 1984): la persistencia, la superación de obstáculos, y la iniciación de la acción, están íntimamente relacionados con la idea de esfuerzo, que quizás es la que mejor recoge la esencia o naturaleza de los mismos.

La tradición alemana en el estudio de los procesos volitivos. Por tanto, en este trabajo vamos a acercarnos al estudio de los procesos volitivos desde el marco específico del esfuerzo, en la línea de Julius Kuhl su máximo representante en nuestros días, quien retoma la tradición de Narzis Ach a principios de siglo, combinándola con la de Kurt Lewin (Mateos, 1996). La experiencia diaria nos dice que no siempre somos capaces de desarrollar nuestras

el contenido de los pensamientos en dicha fase. Analizando estas mediciones se puede saber cómo se traducen los procesos volitivos a los que consisten responsables de dicho mantenimiento y protección de las intenciones postpuestas en la memoria, o cuáles son las características de la fase de la acción en la que se encuentra el sujeto. *Los procesos volitivos "hacia delante"*: Sin embar- go, tras revisar los trabajos empíricos más represen- tativos sobre la temática de las intenciones postpu- sas desde estas dos aproximaciones hemos podido constatar que existen cuestiones importantes que no se han tratado correctamente, y otras que ambas de- jan sin tratar. Así, un tema novedoso que apenas ha sido objeto de investigación empírica se refiere a lo que nosotros hemos denominado "procesos volitivos hacia delante". Se han estudiado lo que podría deno- minarse como "procesos volitivos hacia detrás" que se plasmarían en los cambios en la representación en memoria de la información almacenada sobre las ten- dencias, para contrarrestar el efecto de la informa- ción adicional que cuestiona la elección o el rechazo hechos (p. ej., Kuhl y Kazen-Saad, 1989). Los "pro- cesos volitivos hacia delante" se activarían ante la aparición de un obstáculo y se traducirían en el pro- cesamiento de la nueva información (información adicional) que aparece mientras la intención está pos- puesta.

Las hipótesis sobre cómo procederá cognitiva- mente el sujeto en esta situación deben tener en cuen- ta las teorizaciones y resultados obtenidos desde el Modelo de Rubicon por Heckhausen y colaborado- res, quienes han logrado demostrar empíricamente algunas de las particularidades en el modo de ope- rar de la mente del sujeto según la fase de la acción en que se encuentre. Y precisamente, el estudio del mantenimiento y protección de las intenciones

intenciones inmediatamente. Elegir una meta y com- prometerse a conseguirla no asegura que realicemos la intención. Es más, en muchas ocasiones nos ve- mos obligados a posponerla y necesitamos un es- fuerzo adicional para mantenerla evitando que los obstáculos que puedan aparecer (dificultades de ac- tualización) la debiliten o hagan más fuerte a la ten- dencia alternativa.

Una forma de investigar cómo se mantienen las in- tenciones postpuestas es indagar en el almacenamiento en memoria de los contenidos intencionales. Pero el marco teórico para organizar la investigación sobre las intenciones en memoria no está suficientemente desarrollado. Por ello conocemos poco sobre cómo se representan las intenciones y qué determina su ac- tivación. No obstante, en los últimos años, y aunque tímidamente, las cosas están cambiando. Tanto des- de el Modelo del Control de la Acción de Kuhl (1986, 1987, 1994; véase Figura 1) como desde el Modelo del Rubicon de fases de la acción de Heckhausen (1987, 1989, 1991; véase Figura 2) se está abordan- do directamente el estudio de la representación men- tal de las intenciones.

En este contexto, recientemente, diversos autores (Kuhl y Kazen-Saad, 1989; Heckhausen y Gollwitzer, 1987; Beckmann y Gollwitzer, 1987) han utilizado el procedimiento experimental de pos- poner las intenciones para estudiarlas hasta que se ejecutan. Es decir, se permite al sujeto elegir entre dos alternativas de acción, y tras esta elección, el procedimiento obliga bien a superar algún obstácu- lo, bien a realizar alguna tarea intermedia. De cual- quiera de las dos maneras la realización de la ac- ción elegida debe posponerse, colocándose así al su- jeto ante una intención por completar (Mateos, 1996). Luego se mide la eficiencia de la recupera- ción de la información sobre las tendencias, o bien

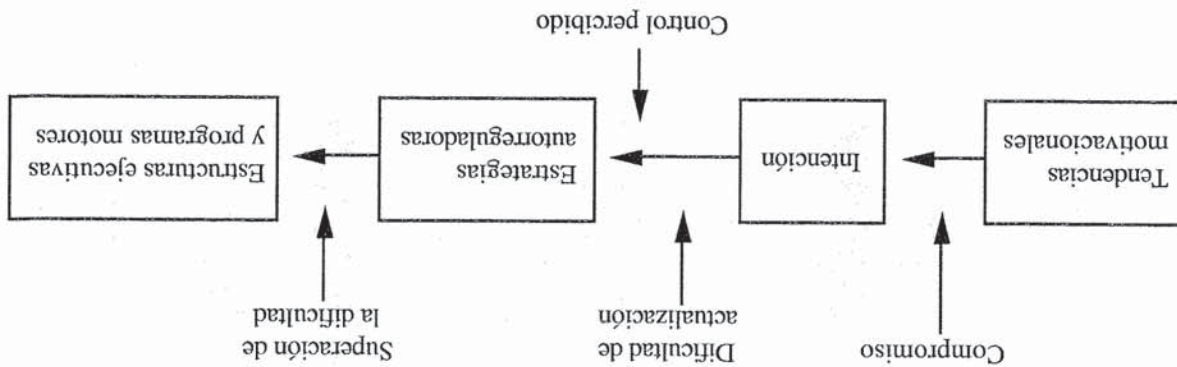


Figura 1. Fases implicadas en el modelo de control de la acción de Kuhl (1985). Tomado de Mateos (1996).

pospuestas nos obliga a situar a los sujetos en la disposición mental (*mind set*) propia de la *fase postdecisional-previa a la acción* del modelo Rubicón. Por tanto, es conveniente tener bien presentes cuáles son las características propias de la misma, y señalar las derivaciones teóricas que cabe esperar desde él para una situación como la que nos ocupa.

Ya antes dijimos que en la vida real es frecuente que un sujeto tenga que posponer una intención. De igual modo, señalamos que tampoco es raro que en ese período de espera reciba nueva información. Esa nueva información puede suponer una dificultad o puede no suponerla. ¿Cómo opera el sujeto ante esta nueva información?; es decir, ¿qué trato recibe esta información adicional?

Para Gollwitzer (1990), al contrario que la fase previa a la decisión, la fase postdecisional-previa a la acción no se caracteriza por captar información. Sin embargo, si tiene que hacerlo, la disposición mental en la que se encuentra el sujeto le hará estar especialmente receptivo a la información que sirva para promover la intención formada. En otras palabras, *atenderá selectivamente* a la información que reciba. Por tanto, puesto que la información sobre la intención formada es útil de cara a la acción, desde este contexto cabe esperar que sea ésta, frente a otras informaciones, la que procesará mejor.

El modelo del Rubicón asume que la tarea inmediata que se debe resolver en esta fase es la iniciación de la acción. De manera que los sujetos captarán preferentemente lo que pueda servirles para este fin. En concreto, Gollwitzer (1990) considera que la información sobre cuándo, dónde y cómo actuar, tendrá efectos facilitadores de cara a la acción. En consecuencia, la información más útil respecto a cómo actuar será la información novedosa sobre la intención creada.

Además, otra de las características que Gollwitzer atribuye a la disposición mental propia de esta fase es la de realizar un *análisis parcial* de la información (véase Gollwitzer y Heckhausen, 1987, Estudio 2). Según estos autores, el sujeto puede llegar, incluso, a sesgar la información sobre lo valorable y asequible de la meta elegida. La argumentación que utilizan es que sería perjudicial para la iniciación de la acción si el individuo comenzara a replantearse la deseabilidad o la viabilidad de la meta elegida en sí misma, o cuando aparece la oportunidad para iniciar otra actividad que atrae automáticamente la atención. Según esto, el individuo debería responder a cualquiera de tales dudas realizando la deseabilidad y viabilidad de la meta elegida, manteniendo de esta manera la persistencia en iniciar las acciones para conseguir la meta elegida. La pers-

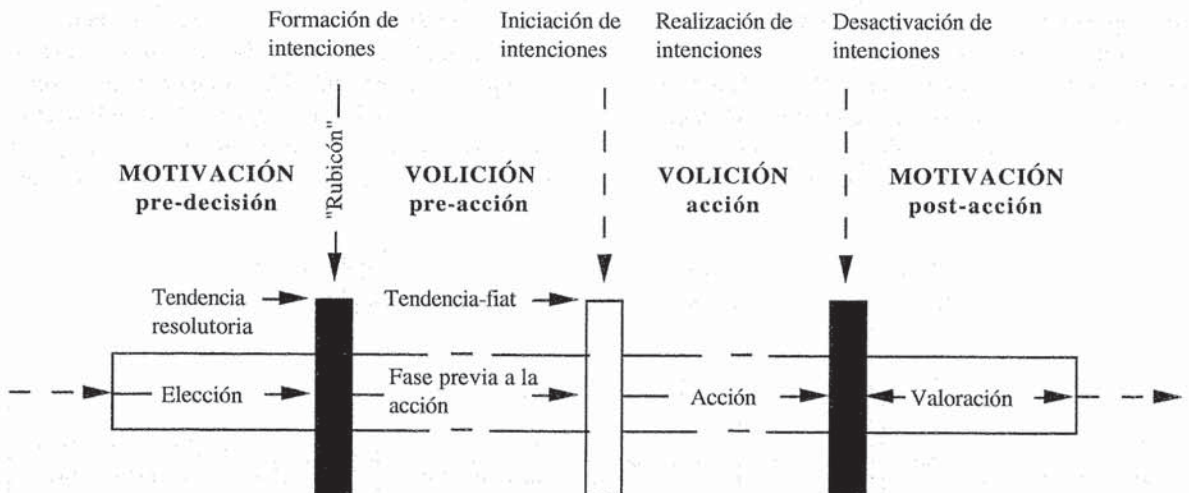


Figura 2. Representación esquemática del Modelo Rubicón de fases de la acción de Heckhausen (1989). Tomado de Mateos (1996).

Método

Sujetos

Participaron voluntariamente 90 sujetos de 2º Curso de Psicología de la Universidad de Salamanca (11 varones y 79 mujeres), que fueron asignados aleatoriamente a cada una de las doce condiciones experimentales.

Instrumentación

Diseñamos la prueba de ordenador en lenguaje Think Pascal 3.0 (McEneaney y Neal, 1990), y la aplicamos con ordenadores Macintosh SE. Este lenguaje de programación nos permitía presentar las instrucciones, ofrecer feedback de la ejecución, controlar los estímulos (frases y palabras), y registrar las respuestas y los tiempos de reacción de los sujetos en cada uno de los ensayos.

Materiales y estímulos

Los estímulos que utilizamos en la prueba eran atributos (rasgos de personalidad o características acerca de dos candidatos) que aparecían escritos en la pantalla en un tipo de letra "geneva" negra tamaño 12. Seleccionamos 54 adjetivos, eligiendo con un criterio subjetivo 18 positivos o deseables, otros 18 negativos o no deseables, y los 18 restantes irrelevantes o neutros. Para ello, utilizamos el Diccionario de frecuencia de las palabras del español de Jullian y Chan-Rodríguez (1964), seleccionamos sólo adjetivos cuya frecuencia de uso fuera similar. A continuación, para hacer más objetiva esta clasificación, pedimos a un grupo de sujetos que ordenara de mayor a menor atractivo los 54 atributos que presentábamos ordenados alfabéticamente en la pantalla de un ordenador cuyas dimensiones eran

pecativa de las disposiciones o estados mentales (*mind sets*) de Gollwitzer (1990) sugiere que se evitarán las dudas sobre la deseabilidad actual de la meta elegida para concentrarse en la realización de dicha meta, y sólo cuando esto fracasa los individuos en un estado de la mente postdecisional adoptan como recurso la justificación para sus decisiones incrementando su deseabilidad esperada. Con objeto de intentar dar respuesta a estas cuestiones llevaremos a cabo la investigación empírica para la que hemos diseñado un estudio experimental-tal de laboratorio. Con las respuestas a estas cuestiones - y este es nuestro objetivo general-, pretendemos determinar con mayor profundidad cómo los sujetos que se encuentran ante una intención que se ha tenido que posponer, mantienen y protegen dicha intención cuando aparecen obstáculos en el camino a la acción. Pretendemos estudiar cómo se opera en esta situación, analizando cómo se procesa la nueva información que plantea el obstáculo a la acción. En concreto, estudiaremos cómo se refleja en los procesos volitivos en el trato que recibe la nueva tendencia a través de la cual se crea la dificultad de actualización. No tenemos constancia de que se haya investigado el trato que se da a la nueva tendencia que obstaculiza, a la luz de la tendencia inicial pospuesta.

Tabla 1

Clasificación definitiva de los 54 atributos seleccionados elaborada a partir de las clasificaciones particulares de un grupo previo de sujetos; ordenamiento de los atributos en cada grupo está establecido en función de la valoración media que ha recibido

Ranking Positivos	Ranking Negativos	Ranking Neutros
comunicativo	rigido	soñero
sensible	sobervio	bohemio
activo	indiscreto	delgado
decidido	distante	estudioso
sincero	exagerado	limpio
aleto	dominante	bilingüe
inteligente	prejuicioso	bizco
culito	pedante	coqueto
tolerante	egotista	fumador
optimista	artificial	hogareño
humilde	indiferente	vivaracho
justo	artisco	ágil
independiente	inestable	masculino/femenina
reflexivo	salmantino	irónico
seguro	pálido	imprevisible
amable	pecoso	bajo
gracioso	orgullosos	tramullito
trabajador	rubio	vegetariano

de 17x12 cms. Con este ordenamiento establecimos un ranking definitivo dentro de cada grupo o categoría. De mayor a menor grado de atracción, la clasificación definitiva fue la que aparece en la Tabla I (atributos del 1 al 18 positivos; del 19 al 36 neutros, y del 37 al 54 negativos). Por tanto, en la lista de atributos definitiva hubo ligeras variaciones respecto a la selección que nosotros habíamos realizado clasificándolos en tres grupos.

Diseño

El diseño completamente aleatorizado estaba formado por tres variables independientes intersujetos: *información* con dos niveles (sobre el candidato elegido, sobre el candidato rechazado), *tipo de información* con tres niveles (congruente, incongruente, neutra) y *recuperación* con otros dos niveles (sobre el candidato elegido, sobre el candidato rechazado). Se trata, por tanto, de un diseño factorial 2 (información) x 3 (tipo de información) x 2 (recuperación). En todos los casos tomamos como variable dependiente el tiempo de reacción (TR) al reconocimiento de la información adicional, así como el tiempo de análisis de dicha información adicional.

Procedimiento

La aplicación de la prueba de ordenador duraba 20 minutos aproximadamente. Presentamos la prueba como un estudio de motivación en el que pretendamos analizar las relaciones interpersonales plasmadas en una conversación sobre problemas íntimos con una persona de otro sexo. Puesto que luego, supuestamente, pasarían a mantener dicha conversación con la persona que eligieran, les pedíamos que realizaran dicha elección entre dos candidatos en función de las características que más valorarían que tuvieran para ese fin. A cada candidato lo definía su nombre (hombre o mujer según el sexo del sujeto experimental)

encabezando una lista de nueve atributos presentados como representativos de los mismos. La disposición de los estímulos en la pantalla en la presentación inicial era la que aparece en la Figura 3.

La lista de nueve atributos representativos de cada candidato estaba formada por tres atributos positivos, tres negativos y tres neutros. Estos habían sido extraídos del pool ordenado formado con la clasificación realizada previamente por el grupo de sujetos antes mencionado. Los candidatos eran presentados con el nombre de Antonio G. y Carlos M. para los sujetos experimentales mujeres, y como Susana G. y Beatriz M. para los varones. La imagen global que presentaban los atributos de Antonio y Susana los hacía ligeramente más atractivos para la tarea concreta exigida en la prueba que a Carlos y Beatriz. Ello lo conseguimos seleccionando como "representativos" para Antonio y Susana atributos positivos del pool general que hubieran sido ordenados por encima de los seleccionados para Carlos y Beatriz. Con los atributos negativos hicimos lo mismo, y por último con los neutros elegimos atributos que ocupaban una posición muy cercana en la ordenación hecha. No obstante, la elección no resultaba fácil.

a) Manipulación de la *Información*. Una vez que los sujetos habían elegido a uno de los candidatos -cuando creían inminente que a continuación pasarían a una sala a mantener la conversación con el candidato elegido-, sin haberles informado previamente de ello, aparecía en pantalla información adicional. Es decir, de repente recibían información nueva sobre uno de los candidatos (bien sobre el candidato elegido, bien sobre el rechazado, según la condición).

b) Manipulación del *tipo de Información*. La información adicional sobre uno de los candidatos la dábamos en bloque en una sola pantalla. Esta información adicional la componían seis atri-

ANTONIO G.	CARLOS M.
comunicativo	activo
sensible	reflexivo
optimista	seguro
exagerado	pedante
egoísta	dominante
artificial	prejuicioso
coqueto	vivaracho
fumador	ágil
hogareño	masculino
<input type="button" value="SI"/>	<input type="button" value="SI"/>

Figura 3. Ejemplo de pantalla (para sujetos experimentales mujeres) en la que presentamos los dos candidatos entre los que debían elegir.

la tecla espaciadora para continuar. A continuación le formulá- mos la segunda pregunta, y así hasta completar 18 preguntas com- puestas por 18 atributos. Por tanto a cada sujeto le preguntábamos por 18 atributos en total.

De los 18 atributos, nueve eran los que aparecieron inicial- mente (debían responder "SI", y el resto distractores (debían responder "NO"). Puesto que de los nueve atributos que defi- nían a cada candidato tres eran positivos, tres negativos y tres neutros, los distractores tenían que ser comparables. Lógicamente la presentación de estos atributos que hacía el ordenador era com- pletamente aleatoria.

Es decir, según la condición, a unos sujetos les pedíamos que reconocieran si los atributos por los que les preguntábamos esta- ban presentes en la descripción que dimos del candidato elegido, y a otros les pedíamos lo mismo referido al rechazado. Los suje- tos, por tanto, debían recuperar de su memoria la información inicial de los candidatos. La secuencia completa del proceso para la fase en la que pretendíamos analizar cómo repercute la infor- mación adicional (congruente, incongruente o neutra) sobre uno u otro candidato en el reconocimiento de la información inicial de los candidatos queda recogida en la Figura 4.

b) Manipulación de la recuperación. Una vez que cada sujeto consideraba que había analizado suficientemente esta infor- mación adicional, debía pulsar la tecla espaciadora para continuar. Inmediatamente aparecía una pantalla con una pregunta sobre la información inicial de uno de los candidatos. En la parte inferior aparecía la indicación de que debía responder lo más rápido y preciso posible utilizando las teclas señaladas al efecto en el teclado. Lógicamente, la respuesta a esta primera pantalla, al co- mienzo de la prueba, no la registrábamos. A esta pantalla le seguía otra con la instrucción de pulsar la tecla espaciadora para continuar. Cuando se pulsaba dicha tecla aparecía la siguiente información: "Además, ANTONIO G. el candidato que has elegido es: optimista, exagerado, egósta, artístico, coqueto, fumador, hogareño, SI, pálido, sobrio, orgulloso, inestable".

c) Manipulación de la recuperación. Una vez que cada sujeto consideraba que había analizado suficientemente esta infor- mación adicional, debía pulsar la tecla espaciadora para continuar. Inmediatamente aparecía una pantalla con una pregunta sobre la información inicial de uno de los candidatos. En la parte inferior aparecía la indicación de que debía responder lo más rápido y preciso posible utilizando las teclas señaladas al efecto en el teclado. Lógicamente, la respuesta a esta primera pantalla, al co- mienzo de la prueba, no la registrábamos. A esta pantalla le seguía otra con la instrucción de pulsar la tecla espaciadora para continuar. Cuando se pulsaba dicha tecla aparecía la siguiente información: "Además, ANTONIO G. el candidato que has elegido es: optimista, exagerado, egósta, artístico, coqueto, fumador, hogareño, SI, pálido, sobrio, orgulloso, inestable".

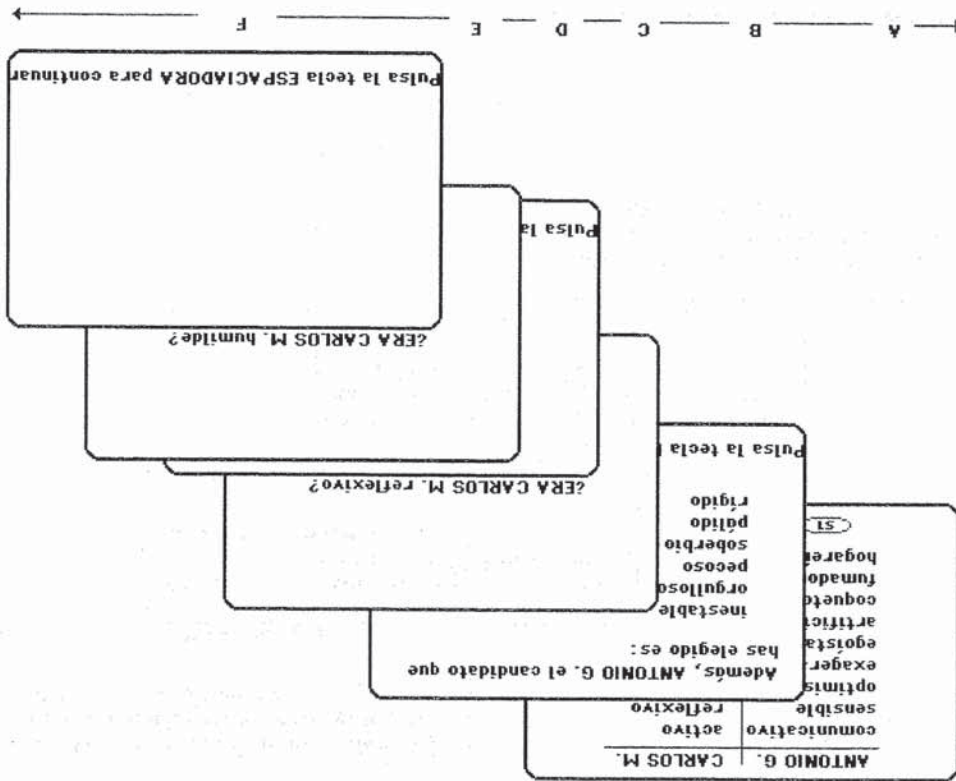


Figura 4. Ejemplo de la secuencia de pantallas que presentábamos a un sujeto en la condición en que recibe información adicional incon- gruenta sobre el candidato elegido y le pedimos que reconozca la información inicial del candidato rechazado. (A.)- Pantalla con la que presentábamos los candidatos. Los sujetos experimentales elegían haciendo click debajo del elegido. Al hacerlo, los atributos del elegido quedaban recuperados. (B.)- Pantalla con la que manipulábamos las variables de información y tipo de información. En este caso la infor- mación adicional es incongruente y se refiere al candidato elegido. (C.)- Pantalla con la que manipulábamos la variable recuperación. En este caso preguntábamos por los atributos iniciales del candidato rechazado. Puesto que "reflexivo" estaba en la relación de atributos iniciales que describían a Carlos M., el sujeto debía responder pulsando la tecla SI. (D.)- Pantalla que marca la finalización de un ensayo y el inicio del siguiente tras pulsar la tecla espaciadora. (E.)- Puesto que el ejemplo pertenece a la condición recuperación sobre el rechazado, en este segundo ensayo preguntábamos de nuevo por dicho candidato. Puesto que "humilde" no estaba en la relación de atributos iniciales que describían a Carlos M., el sujeto debía responder pulsando la tecla NO.

Cuando el sujeto ha respondido a las 18 preguntas que se le formulan, aparece una nueva pantalla en la que se le pregunta ahora por la información adicional que ha recibido (bien del candidato elegido, bien sobre el candidato rechazado, según la condición). Aparece también en esta nueva primera pantalla la especificación de que se refiere a los atributos adicionales que dimos del candidato concreto. De nuevo, como es lógico pensar, la respuesta a esta primera pregunta no la computábamos. Tras la aparición de una pantalla con la indicación de pulsar la tecla espaciadora, cuando se hacía esto, le presentábamos la primera pregunta sobre los atributos adicionales del candidato pertinente según la condición. Después le seguía la pantalla intermedia con la indicación de pulsar la tecla espaciadora para continuar, la segunda pregunta, y así hasta un total de nueve preguntas en esta fase.

De los nueve atributos adicionales por los que preguntábamos y registrábamos, seis eran los que se habíamos presentado, y los otros tres eran distractores pertenecientes a la misma categoría. Con ello terminaba la sesión experimental.

d) Medidas dependientes: En cuanto a la variable dependiente (disponibilidad de la información adicional almacenada o reco-

nocimiento de la información adicional almacenada) para cada ensayo medimos el tiempo de reacción (TR) en msgs. al reconocimiento de la información adicional. Posteriormente, con las respuestas dadas calculamos el TR medio total a los aciertos. La utilización de la medida TR en reconocer la información en memoria está justificada desde los trabajos de Anderson (Anderson, 1983; Anderson y Bower, 1973; Kintsch, 1974; Norman y Rumelhart, 1975) quien ha demostrado cómo dicho reconocimiento es una función inversa de la activación en memoria de dicha información.

Además, sin que el sujeto fuera consciente de ello, se ponía en marcha un contador al presentar la pantalla con la información adicional. Cuando pulsaba la tecla espaciadora para continuar, el contador paraba y quedaba registrado en la matriz este *tiempo de análisis de la información adicional*. Esta variable se refiere al tiempo que transcurre desde que se presenta la información adicional hasta que el sujeto pulsa la tecla espaciadora para continuar. Lo consideramos un tiempo de análisis de la información y en el que también se desarrollaría la lucha de tendencias que desata esta información adicional.

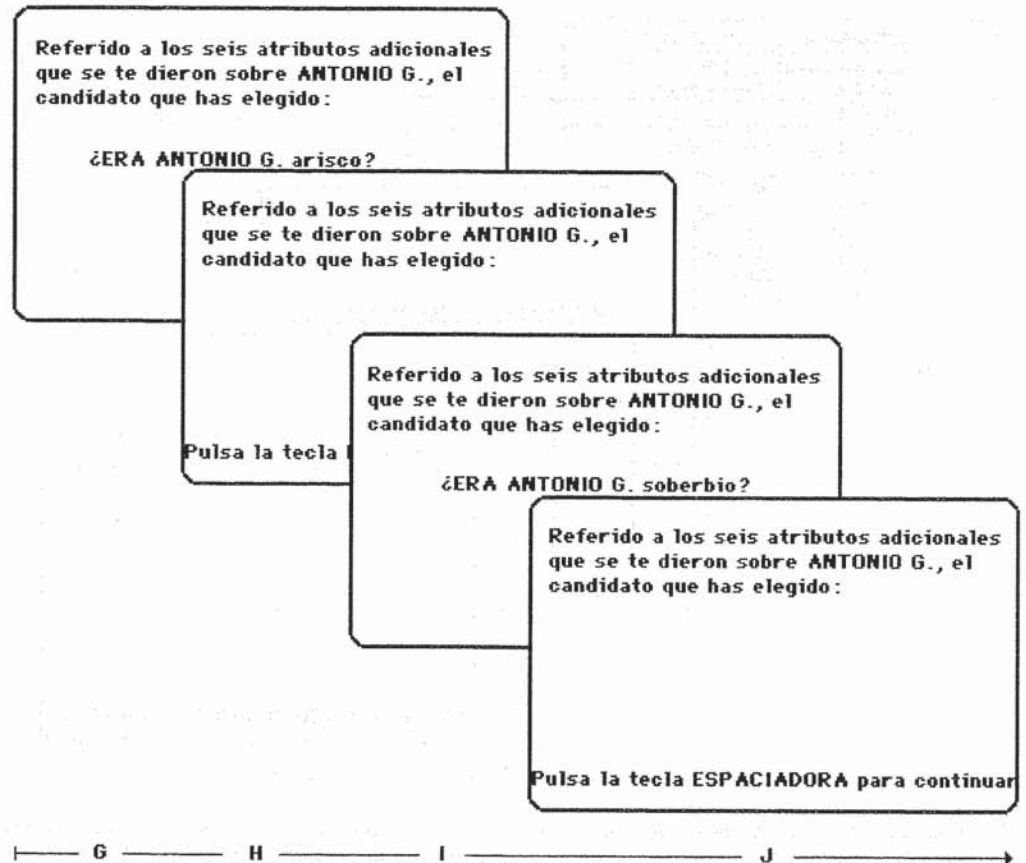


Figura 5. Ejemplo de la secuencia de pantallas que presentamos al sujeto para estudiar cómo se procesa la información adicional. En concreto el ejemplo pertenece a la condición en la que le damos información incongruente sobre el candidato elegido y le pedimos que reconozca los atributos adicionales que le dimos sobre dicho candidato elegido. Al primer ensayo (pantalla G) debe responder NO, y al segundo (pantalla I) debe responder SI.

Resultados y Discusión

En concreto nuestras hipótesis son: Esperamos que la información adicional se reconocerá mejor cuando se haya aportado información incongruente sobre el rechazo. Es decir, esperamos una interacción entre las variables información y tipo de información, sobre el reconocimiento de la información adicional.

De la misma forma, también esperamos una interacción entre las variables información y tipo de información, sobre el tiempo de análisis de la información, sobre el tiempo de análisis de la información adicional, de manera que los sujetos pasarán más tiempo analizando la información adicional sobre al candidato elegido que sea incongruente con la elección hecha.

A un nivel más global, pretendemos estudiar cómo lo que hemos denominado "procesos volitivos hacia delante" influyen en el procesamiento de la información adicional que se presenta en la fase de la acción postdecisional-previa a la acción en la que se encuentran los sujetos que han pospuesto una intención.

Pues bien, puesto que para estudiar el trato que recibe la información adicional que se aporta, siempre preguntamos por la información adicional que se ha aportado, carece de sentido introducir la variable recuperación en el análisis. Es decir, siempre que damos información adicional sobre el candidato elegido demandamos responder sobre la información del candidato elegido, y siempre que aportamos información adicional sobre el candidato rechazado, después pedimos que respondan sobre la información adicional del rechazado. De otro modo, es obvio que carecería de sentido. Es-

Como acabamos de ver, en este trabajo los sujetos experimentalmente han de procesar información en dos momentos temporales distintos. En el primero de ellos a todos los sujetos se les presentan las listas de atributos de los candidatos en base a las que deben elegir a uno o a otro para realizar con dicho candidato la tarea indicada. La lista de cada uno de los candidatos esta formada por tres atributos positivos, tres negativos, y tres neutros. A esta información la llamaremos información inicial.

El segundo momento en el que se les presenta información es posteriormente, cuando ya han decidido y están a punto de pasar a la acción (en la fase postdecisional-previa a la acción). Esta nueva información puede ser congruente, incongruente o neutra respecto a la elección hecha. A esta información que complementa o matiza a la inicial la llamamos información adicional. Referido a esta información adicional, medimos el TR total en reconocer los atributos adicionales y el tiempo que utilizan los sujetos en analizar dicha información adicional.

Las hipótesis que pretendemos probar con este trabajo son: ¿Sobre quién se reconoce más rápido la información adicional? ¿Qué tipo de información adicional se reconoce más rápido? (de estas dos cuestiones inferimos que tipo de información adicional y sobre quién se procesó mejor) ¿Sobre qué candidato se analiza más tiempo la información adicional? ¿Qué tipo de información adicional se analiza más tiempo?

Tabla 2
Medias, desviaciones y n de los TR totales adicionales, en los diferentes niveles de las variables candidato, tipo de información y respuesta

TIPO DE INFORMACIÓN		Congruente		Incongruente		Neutra	
	sobre elegido	M	1593,427	M	17262,995	M	1910,102
	sobre elegido	s	644,045	s	692,026	s	939,656
	sobre elegido	n	16	n	16	n	15
	sobre rechazado	M	2064,289	M	1933,897	M	2785,757
	sobre rechazado	s	835,163	s	552,163	s	3171,931
	sobre rechazado	n	16	n	15	n	12

Tabla 3

Análisis de varianza de los TR totales a la información adicional (tiempo medio en responder a todas las preguntas que le formulamos), en función de la información y tipo de información

Factores	Suma de cuadrados	g.l.	Media cuadrática	F	p.
información (A)	5697048.888	1	5697048.888	3.166	.0788
Tipo de Información (B)	4867819.235	2	2433909.617	1.352	.2642
A X B	1782649.733	2	891324.866	.495	.612
Residual	1.512E8	84	1799702.370		

tamos por tanto ante un ANOVA factorial 2 (información) x 3 (tipo de información), utilizando como variable dependiente el TR en reconocer la información adicional.

Pues bien, los resultados del ANOVA factorial 2 (candidato) x 3 (tipo de información) sobre el TR en responder correctamente a las preguntas sobre la información adicional, resultaron efectos marginales de la variable información [$F(1,84)=3.166$, $p<.10$], que apuntan a que es en el nivel elegido

donde se reconocía esta información más rápido (1752.219 msg.) frente al nivel rechazado (2220.143 msg.).

Con los contrastes de Scheffé a priori no obtuvimos ninguna diferencia significativa entre ninguno de los grupos de la Figura 6. Por tanto, según estos resultados podemos decir que no se confirma la primera hipótesis.

Puesto que la fase donde se obliga a los sujetos a procesar esta nueva información no es una fase orientada al

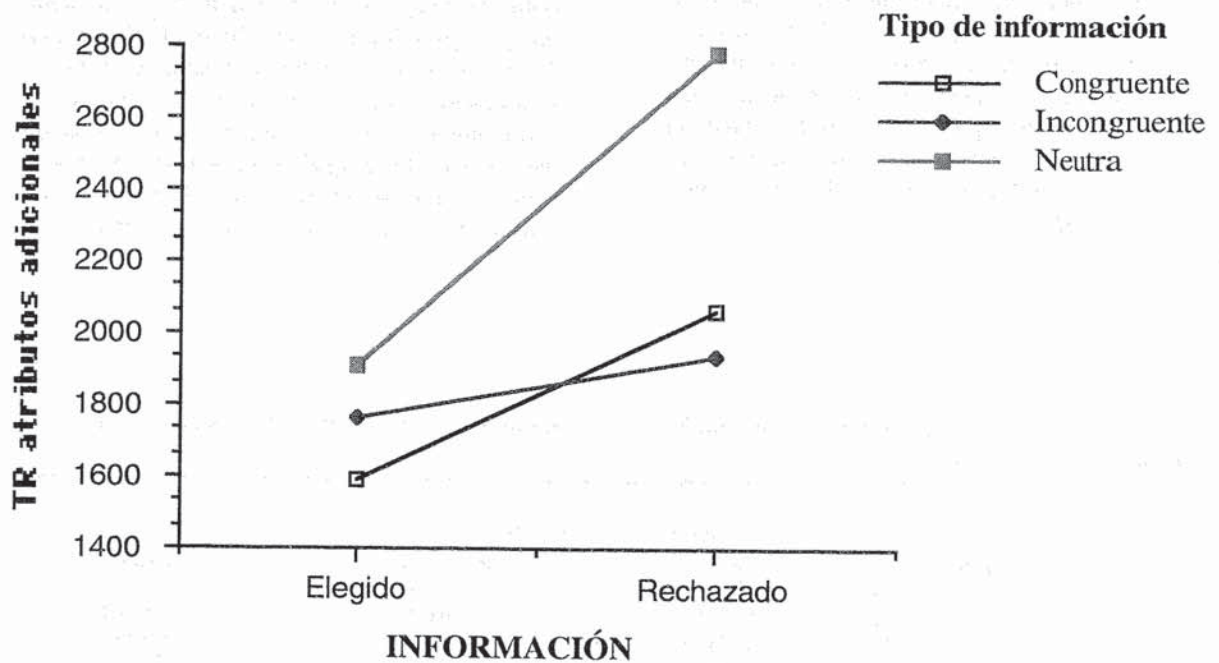


Figura 6. Interacción entre información y tipo de información en el TR total en reconocer los atributos sobre uno u otro candidato presentados adicionalmente.

Y si supone obstáculo acude inmediatamente o se focaliza en la información inicial de la tendencia principal (activándola), no procesando en mayor profundidad esta información adicional. En el caso de que no suponga un obstáculo, no activa los procesos volitivos puesto que no supone problema alguno de cara a la acción, pero como tampoco supone beneficio alguno, no la procesa o almacena más en profundidad.

Nuestra segunda hipótesis está en relación con la variable dependiente que hemos denominado "Tiempo de análisis de la información adicional". Secuencialmente, fue esta variable dependiente la primera de interés que medimos al registrar el tiempo que el sujeto pasaba analizando la información adicional que le dimos bien sobre el candidato elegido, bien sobre el rechazado.

Sospechábamos que sobre este tiempo que los sujetos emplean en analizar la nueva información que se les aporta estarían influyendo tanto el candidato a que se refiere (variable independiente información), como el tipo de información de que se trate. (Lógica-mente, la tercera variable independiente no puede tener incidencia sobre esta variable dependiente, pues secuencialmente la medición de la misma tiene lugar antes de que inter venga esta tercera variable).

Pues bien, en el análisis de varianza factorial 2 (información) x 3 (tipo de información) sobre esta variable dependiente, resultó significativa la interacción de ambas variables [$F(2,84)=4.646, p<.02$]. A primera vista, la representación gráfica de la interacción entre información y tipo de información sobre el tiempo de análisis de la información adicional parece indicar que existiría alguna diferencia entre los distintos tipos de información adicional cuando se refieren al candidato elegido. Nada

procesamiento de la información, parece que efectivamente se procesa por igual la información adicional independientemente de que tipo de información sea.

Es decir, en esta fase parece como si el sujeto procesara "cegado" por la información adicional sobre la tendencia principal (candidato elegido), lo que le impide atender diferencialmente a la naturaleza de la información.

Medias, desviaciones y n en los diferentes niveles de la variable candidato para la variable dependiente tiempo de reacción en reconocer correctamente los atributos adicionales acerca de los candidatos

INFORMACIÓN

	M	s	n
Elegido	1752.219	756.662	47
Rechazado	2220.143	1765.172	43

Tabla 4
Medias, desviaciones y n en los diferentes niveles de la variable candidato para la variable dependiente tiempo de reacción en reconocer correctamente los atributos adicionales acerca de los candidatos

Tipo de Información		Congruente		Incongruente		Neutra	
Información							
sobre Elegido	M	9702.125	4462.672	13860.312	3551.932	13074.467	15
sobre Elegido	s						
sobre Elegido	n	16	16	16	16	15	
sobre Rechazado	M	14297.000	6177.311	11886.667	4639.947	13088.833	12
sobre Rechazado	s						
sobre Rechazado	n	16	16	15	15	12	

formación adicional que ahora se le presenta. Toda la información adicional que hace referencia al candidato elegido parece que se procesa mejor como queda reflejado por los resultados. Por contra, habíamos pronosticado un TR al reconocimiento diferencial según el candidato al que se refiriera y según el tipo de información; es decir, interacción entre ambas variables independientes. Pero si no atiende diferencialmente a uno u otro tipo de información adicional, cómo repercute la información adicional incongruente que supone un obstáculo sobre la activación de los procesos volitivos de protección? Se nos ocurre una posibilidad, y es la siguiente. El sujeto analiza la información

Tabla 5
Medias, desviaciones y n en los diferentes niveles de la variable tipo de información en función del factor información (candidato) para la variable dependiente tiempo de análisis de la información adicional

hace pensar que se den para el nivel rechazado. Además, aparecen también muy marcadas gráficamente las diferencias para el nivel congruente de la variable tipo de información a los diferentes niveles de la variable información.

Pues bien, aparte de este análisis global, llevamos a cabo una serie de contrastes a priori guiados por nuestras hipótesis empíricas. Concretamente utilizamos la prueba F de Scheffé a priori o para contrastes planeados para comprobar diferencias entre las tres condiciones de información para uno y otro candidato. Con éstos, obtuvimos diferencias signi-

ficativas [$F(1,84)=7.209$, $p<.02$] entre la información incongruente y la congruente; y entre la neutra y la congruente [$F(1,84)=4.588$, $p<.04$] para el nivel elegido de la variable información.

De manera que, cuando la información adicional hacía referencia al candidato elegido, se empleaba menos tiempo en analizarla si era congruente con la elección hecha, es decir, si era positiva (9702.125 msgs.), que si contradecía la elección hecha, es decir, si era negativa (13860.312 msgs.). Para este mismo nivel elegido de la variable información se empleaba también significativamente menos tiem-

Tabla 6

Análisis de varianza del Tiempo Adicional (tiempo de análisis de la información adicional), en función y tipo de información

Factores	Suma de cuadrados	g.l.	Media cuadrática	F	p.
Información (A)	17186883.456	1	1.719E7	.896	.3467
Tipo de Información (B)	19990229.421	2	9995114.710	.521	.5959
A X B	1783E8	2	8.914E7	4.646	.0122
Residual	1.612E9	84	19188851.88		

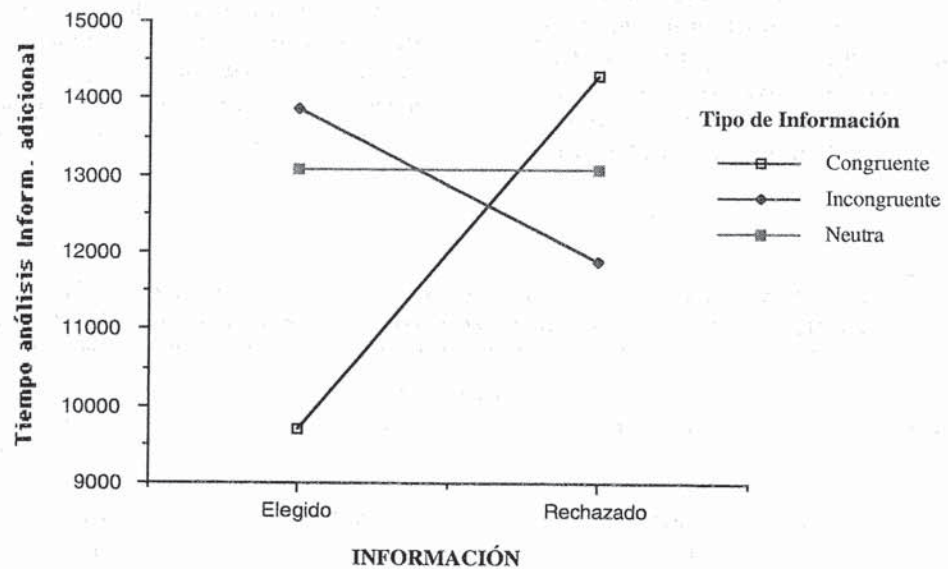


Figura 7. Interacción entre información y tipo de información en el tiempo de análisis de la información adicional.

No ocurre así con la información adicional incongruente o con la neutra, puesto que no se encontraron diferencias significativas independientemente de a quién hiciera referencia esa información adicional. No esperábamos encontrar diferencias significativas en el tiempo de análisis de la información adicional neutra entre los dos niveles de la variable información, y efectivamente no las encontramos. Sin embargo, tampoco encontramos diferencias significativas -cuando cabría encontrarlas teóricamente en el sentido apuntado por la Figura 7- en el tiempo que emplean los sujetos en analizar la información adicional incongruente según se refiere a uno u otro candidato. Este último resultado es contrario a lo esperado como razonamos al exponer la investigación empírica sobre el mantenimiento y protección de las intenciones postpuestas. En caso de haber sido significativa esta diferencia se interpretaría como un "distanciamiento" por parte del sujeto de la información potencialmente perjudicial para la acción.

Habríamos pronosticado que el tiempo que se emplea en analizar la información adicional sería un indicador de los procesos de protección que se desarrollan o se ponen en marcha. Es decir, estamos hablando de la posibilidad de utilizar la variable dependiente que hemos llamado "Tiempo análisis información adicional" como un indicador del "acercamiento" o "distanciamiento" voluntario que el sujeto realiza respecto de la nueva información en función de a qué tendencia se refiere y en función también de la naturaleza de la información (tipo de información) de que se trate.

Sin embargo, cuando la información es incongruente (positiva sobre el elegido, o negativa sobre el rechazado), sospechábamos, con Beckmann y Gollwitzer (1987), que puesto que no se procesa de la misma forma la información que hace referencia a la tendencia principal que a la secundaria o complementaria, pudieran no ser equivalentes los procesos volitivos que se desencadenan en uno u otro caso, cuando el obstáculo a la acción se plantea de una u otra forma.

Puesto que el Paso del Rubicón está dado, y por tanto la decisión tomada, se esperara que el sujeto se distanciará conscientemente de procesar la información que pone en duda o cuestiona dicha decisión. Pronosticamos que esta estrategia sería especialmente utilizada en el caso de que la información adicional incongruente se refiriese al candidato rechazado (información positiva, por tanto). Pues bien, no encontramos antes al siguiente paso en el camino de las intenciones a la acción.

Así pues, tal y como se esperaba, el tiempo utilizado en analizar la información adicional negativa sobre el elegido es superior al que se emplea cuando es información positiva sobre dicho candidato. El tiempo de análisis tan corto que emplean los sujetos cuando la información es positiva acerca del candidato elegido, refleja que puesto que no supone ningún obstáculo, no se ha producido lucha entre las tendencias. Por tanto, no ha habido necesidad de activar los procesos volitivos, algo que si ocurría en el caso de aportar información adicional negativa que contradice la elección hecha, inhibiendo la tendencia que se ha formado a interactuar con esa persona. En este caso el sujeto pasa más tiempo analizando la información puesto que necesita "prepararse" contra ella (véase Figura 7). Este resultado apoya de nuevo la teoría de la instrumentalidad frente a la teoría de la justificación. Los sujetos no se detienen a analizar la información adicional congruente sobre el elegido (información adicional positiva), aunque sí la incongruente (información adicional negativa). Y es que, de cara a la realización de la intención, es mucho más informativo (Beckmann y Gollwitzer, 1987) la información que contradice la tendencia formada que la que confirma.

Para el nivel rechazado no existían diferencias significativas en el tiempo que utilizaba analizando la información adicional independientemente de que ésta fuera congruente, incongruente o neutra (véase Figura 7).

Con estos contrastes a priori obtuvimos también que la información adicional congruente referida al candidato elegido (información positiva por tanto) se analiza significativamente [$F(1,84)=48.802$, $p<.04$] menos tiempo (9702.125 ms.), que la información adicional congruente referida al candidato rechazado (información negativa por tanto) (14297.000 ms.). A juzgar por el tiempo que emplea analizando los sujetos o bien no atienden a la información positiva que confirma la elección realizada, o bien atienden a la información adicional negativa sobre el rechazado. Apoyándonos en el análisis visual de la gráfica, nos decantamos más por lo primero: los sujetos se desentienden de la información que corrobora la tendencia formada. Puesto que no supone ningún obstáculo para la acción, no se produce lucha entre tendencias y los sujetos pasan antes al siguiente paso en el camino de las intenciones a la acción.

Conclusiones

Los resultados de la presente investigación sugieren que el procesamiento de la información adicional parece estar determinado por a quién haga referencia dicha información adicional, y no tanto contra de lo esperado, por la naturaleza de dicha información adicional. Se procesa mejor la información adicional referida al candidato elegido que la del rechazado, y ni en uno ni en otro caso se atenúa la naturaleza de la información adicional. Consideramos que este resultado es muy importante puesto que cuestiona en parte las teorizaciones de Gollwitzer (1990). Si bien el sujeto es selectivo atendiendo a quién pertenece la información adicional, no atiende selectivamente al tipo o naturaleza de la información adicional que recibe. Este resultado confirma una de las características que se le atribuye a esta fase de la acción, a saber: no se caracteriza o no está orientada al procesamiento de la información sino a la realización, de ahí que se procese mal la información en esta fase. Por tanto, este "alienamiento" a la hora de procesar la información adicional si pertenece al candidato elegido bien podría considerarse una característica nueva de la orientación cognitiva o disposición mental ("mind-set" en términos de Gollwitzer, 1987), en la que se encuentra el sujeto en la fase de la acción postdecisional-previa a la acción.

En definitiva, respecto a la primera hipótesis podríamos concluir que, cuando el sujeto que ha tomado una decisión tiene que disponer la intención creada, se prepara para la acción inmediata estando más receptivo a la información adicional sobre la tendencia que tiene que llevar a cabo frente a la tendencia competitiva. Sin embargo, esta atención sobre la tendencia creada parece ser inespecífica puesto que los sujetos no distinguen la naturaleza de la misma, sino a quién haga referencia.

Los resultados obtenidos con el tiempo que los sujetos pasan analizando la información adicional apoyan la existencia de un proceder volitivo generalizado con independencia de sobre que tendencia se analiza la información adicional (positiva) o que sea irrelevante (información neutra).

Podemos considerar que una de estas estrategias volitivas a poner en marcha ante la dificultad que supone conocer información que contradice la elección hecha, consistiría precisamente en ocupar más tiempo analizando dicha información incongruente; esto traduciría el esfuerzo del sujeto por defender la tendencia principal de las competitivas, y por conseguir que la tendencia competitiva no adquiera la fuerza suficiente para superar a la principal. Como no obtuvimos diferencias significativas en el tiempo que lleva a los sujetos analizar la información que inhibe la tendencia principal (información adicional que contradice la elección hecha) frente a la que activa la competitiva (información adicional que contradice el rechazo hecho; véase Figura 7), este resultado sugiere que el proceso de protección de las intenciones es genérico. Hemos de concluir, por tanto, que al menos en lo que se refiere al tiempo de análisis de la información adicional incongruente, es decir, el tiempo de "preparación" para hacer frente a la información que obstaculiza la acción, este proceder genérico resulta evidente.

En definitiva, respecto a la variable dependiente "tiempo de análisis de la información adicional" podemos decir que el sujeto procede de distinta manera según la información haga referencia a la tendencia de acción que se ha formado o a la tendencia competitiva, y según si esta información confirma o contradice la elección hecha; es decir, según el tipo de información adicional de que se trate y según a quién haga referencia. Así, mientras que es irrelevante el tipo de información adicional que se de cuando se refiere a la tendencia de acción secundaria o competitiva (no se emplea significativamente distinto tiempo en analizar un tipo u otro de información cuando se refiere al candidato rechazado), no lo es cuando hace referencia a la tendencia principal (candidato elegido). Cuando la información adicional se refiere al candidato elegido, el sujeto emplea significativamente menos tiempo en analizar la información adicional congruente (positiva) que la incongruente (negativa) o que la neutra. Cuando esta información adicional se refiere al candidato rechazado no existen diferencias significativas independientemente de que se trate de información que contradiga el rechazo hecho (información adicional positiva), que lo confirme (información adicional negativa), o que sea irrelevante (información neutra).

- Heckhausen, H. (1989). *Motivation und Handeln*. Berlin: Springer.
- Heckhausen, H., & Gollwitzer, P. M. (1987). Thought contents and cognitive functioning in motivational vs. volitional states of mind. *Motivation and Emotion, 11*, 101-120.
- Higgins, E. T. y Sorrentino, R. M. (Eds.). (1990). *Motivation and cognition: Foundations of social behavior*. New York: Guilford.
- Juilland, A., & Chang-Rodríguez, E. (1964). *Frequency dictionary of Spanish words*. The Hague: Mouton & Co.
- Kahneman, D. (1973). *Attention and effort*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Karoly, P. (1993). Mechanisms of self-regulation: A systems view. *Annual Review of Psychology, 44*, 23-52.
- Kimble, G. A. y Perlmutter, L. C. (1970). The problem of volition. *Psychological Review, 77*, 361-384.
- Kimisch, W. (1974). *The representation of meaning in memory*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Kuhl, J. (1983a). *Motivation, Konflikt und Handlungskontrolle*. Heidelberg: Springer.
- Kuhl, J. (1985a). From cognition to behavior: Perspectives for future research on action control. En J. Kuhl & J. Beckmann (Eds.), *Action Control*. Berlin: Springer.
- Kuhl, J. (1985b). Volitional mediators of cognition-behavior consistency: Self-regulatory processes and action versus state orientation. En J. Kuhl & J. Beckmann (Eds.), *Action control*. Berlin: Springer.
- Kuhl, J. (1986). Human motivation: From decision making to action control. En B. Brethmer, H. Jungermann, P. Lourens, & G. Sevón (Eds.), *New directions in research on decision making*. Amsterdam: Elsevier.
- Kuhl, J. (1984). Volitional aspects of achievement motivation and learned helplessness: Toward a comprehensive theory of action control. En B. A. Maher (Ed.), *Progress in experimental personality research* (Vol. 13). New York: Academic Press.
- Kuhl, J. (1987). Action control: The maintenance of motivational states. En F. Halisch, & J. Kuhl (Eds.), *Motivation, intention, and volition*. Berlin: Springer.
- Kuhl, J., Beckmann, J. (Eds.). (1994). *Volition and personality: Action versus state orientation*. Berlin: Springer.
- Kuhl, J., & Kazen-Saad, M. (1989). Volition and self-regulation: Memory mechanisms mediating the maintenance of intentions. En W. A. Hershberger (Ed.), *Volitional action*. Amsterdam: North-Holland.
- La Pierre, R. T. (1984). Attitudes vs. actions. *Social Forces, 13*, 230-237.
- Logan, G. D. (1989). Automaticity and cognitive control. En J. Kuhl, J. (Ed.). (1989). *Volitional action*. Madrid: Síntesis.
- Mayo, L., & Barberá, E. (1987). Motivación cognitiva: Teorías basadas en expectativas y valencias. *Psicologemas, 1*, 51-79.
- McEzney, J., & Neal, D. (1990). *Think Pascal 3.0* [Computer program]. Cupertino, CA: Symantec Corporation.
- Norman, D. A., & Rumelhart, D. (1975). *Explorations in cognition*. San Francisco: Freeman.
- Norman, D. A., & Shallice, T. (1986). Attention to action: Willed and automatic control of behavior. En R. J. Davidson, G. E. Schwartz, & D. Shapiro (Eds.), *Consciousness and self-regulation: Advances in research* (Vol. 4). New York: Plenum.
- Posner, M. I., & Snyder, C. R. R. (1975). Attention and cognitive control. En R. L. Solso (Ed.), *Information processing and the development of spontaneous motivation and cognitive processes*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Heckhausen, H. (1991). *Motivation and action*. Berlin: Springer.
- Heckhausen, H. (1987b). Emotional component of action: Their ontogeny as reflected in achievement behavior. En D. Gritz, & J. F. Wohlwill (Eds.), *Curiosity, imagination and play: On the development of spontaneous motivation and cognitive processes*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Gollwitzer, P. M. (1990). Action phases and mind-sets. En E. T. Higgins, & R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior*. New York, NY: Guilford Press.
- Gollwitzer, P. M., & Heckhausen, H. (1987). *Breadth of attention and the counterpoint heuristic: Further evidence on the motivational and volitional mind-set distinction*. Unpublished manuscript, Max-Planck-Institut für psychologische Forschung, Munich.
- Gollwitzer, P. M. (1987). The implementation of identity intentions: A motivational-volitional perspective of symbolic self-completion. En F. Halisch, & J. Kuhl (Eds.), *Motivation, intention, and volition*. Berlin: Springer.
- Heckhausen, H. (1987b). Emotional component of action: Their ontogeny as reflected in achievement behavior. En D. Gritz, & J. F. Wohlwill (Eds.), *Curiosity, imagination and play: On the development of spontaneous motivation and cognitive processes*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Heckhausen, H. (1991). *Motivation and action*. Berlin: Springer.
- Anderson, J. R. (1983). *The architecture of cognition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Anderson, J. R., & Bower, G. H. (1973). *Human associative memory*. Washington, DC: Hemisphere.
- Beckmann, J., & Gollwitzer, P. M. (1987). Deliberative versus implemental states of mind: The issue of impartiality in predecisional and postdecisional information processing. *Social Cognition, 5*, 259-279.
- Broadbent, D. E. (1971). *Decision and stress*. London: Academic Press.
- Broadbent, D. E. (1973). *In defense of empirical psychology*. London: Methuen.
- Gollwitzer, P. M. (1990). Action phases and mind-sets. En E. T. Higgins, & R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior*. New York, NY: Guilford Press.
- Gollwitzer, P. M., & Heckhausen, H. (1987). *Breadth of attention and the counterpoint heuristic: Further evidence on the motivational and volitional mind-set distinction*. Unpublished manuscript, Max-Planck-Institut für psychologische Forschung, Munich.
- Gollwitzer, P. M. (1987). The implementation of identity intentions: A motivational-volitional perspective of symbolic self-completion. En F. Halisch, & J. Kuhl (Eds.), *Motivation, intention, and volition*. Berlin: Springer.
- Heckhausen, H. (1987b). Emotional component of action: Their ontogeny as reflected in achievement behavior. En D. Gritz, & J. F. Wohlwill (Eds.), *Curiosity, imagination and play: On the development of spontaneous motivation and cognitive processes*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Heckhausen, H. (1991). *Motivation and action*. Berlin: Springer.

Referencias

el candidato rechazado no existían diferencias en el tiempo que empleaban los sujetos en analizar ("pre-pararse") para uno u otro tipo de información. No obstante hay que reconocer que esta medida es quizás un tanto burda, poco fina, pues durante este tiempo no sólo puede analizarse la información adicional sino que puede estar desatándose ya la lucha entre las tendencias (en algunos casos), o mejor dicho, la recomposición de fuerzas entre la tendencia principal y la competitiva. Con otras palabras, en este tiempo también serían susceptibles de producirse, por ejemplo, los procesos de reestructuración (justificación) de los que hablan los teóricos de la consistencia cognitiva, de manera que puesto que el Paso del Rubicón está dado, y no puede darse marcha atrás, se esta actuando sobre la información inicial almacenada (activando un tipo de información referido a algún candidato en concreto), o sobre la información que ahora se presenta (procesando mejor esa información según realíame o contrarídga la decisión tomada y según se refiera a la tendencia principal o a la competitiva).

- Ertbaum, R. M., & Higgins, E. T. (1986). Motivation and cognition: Warming up to synergism. In R. M. Sorrentino, & E. T. Higgins (Eds.), *Motivation and cognition: Foundations of social behavior*. New York: Wiley & Sons.
- Srull, T. K., & Wyer, R. S. (1986). The role of chronic and temporary goals in social information processing. In R. M. Sorrentino, & E. T. Higgins (Eds.), *Motivation and cognition: Foundations of social behavior*. New York: Wiley & Sons.
- Uleman, J. S. (1989). A framework for thinking intentionally about unintended thought. In J. S. Uleman, & J. A. Bargh (Eds.), *Unintended Thought*. New York: Guilford.