

PODER Y ATENCIÓN

Guillermo B. Willis⁽¹⁾, Rosa Rodríguez-Bailón⁽¹⁾ y Juan Lupiáñez⁽²⁾

⁽¹⁾ Departamento de Psicología Social y Metodología de las C.C.

⁽²⁾ Departamento de Psicología Experimental y Fisiología del Comportamiento
Universidad de Granada

Los procesos cognitivos no son independientes del entorno social donde se producen. La perspectiva de la cognición situada (*situated cognition*) propone que las relaciones sociales interactúan con los procesos cognitivos básicos moldeándolos de distintas formas (Barsalou, 1999; Smith & Semin, 2004). Desde esta perspectiva, la cognición es concebida como un proceso dinámico que adopta características distintas en función del contexto social. La cognición no tiene una existencia independiente, ni funciona a través de representaciones estáticas que describen la realidad social (Niedenthal, Barsalou, Winkielman, Karuth-Gruber, & Ric, 2005; Smith & Semin, 2004). De acuerdo a esta forma de entender la cognición, en este artículo se aborda la manera en la que el contexto social influye sobre distintos procesos atencionales, y específicamente sobre las tres redes propuestas por Posner y colaboradores (Posner & Dehaene, 1994; Posner & Petersen, 1990). En concreto, presentaremos una revisión teórica en la que se comentan los datos encontrados en diversos estudios que abordan la relación entre variables eminentemente sociales, como lo son el poder y su legitimidad, y la atención.

EL PODER SOCIAL

Uno de los mayores problemas a la hora de definir el poder es que suele confundirse con otros términos. Por lo general, la principal confusión deviene de la comparación del poder con la influencia (Moya & Rodríguez-Bailón, 2003). Sin embargo, poder e influencia son conceptos distintos. Mientras la influencia es el proceso mediante el cual la conducta de una persona tiene el efecto de cambiar la forma en que otra persona se comporta, siente, o piensa sobre un determinado estímulo (Moya & Rodríguez-Bailón, 2003), el poder se concibe como el control sobre los resultados de uno mismo y/o otra/s persona/s (Fiske, 1993; Keltner, Gruenfeld, & Anderson, 2003; Thibaut & Kelley, 1959).

Otro arraigado problema conceptual en relación a la definición del poder surge cuando, sobre todo en el ámbito de la sociología, se consideran el poder y el estatus como conceptos intercambiables (Moya & Rodríguez-Bailón, 2003). En relación a esta distinción, Lovaglia (1994) conceptualiza el estatus como la posición relativa que un individuo ocupa en una jerarquía basada en criterios como el prestigio, la riqueza o el honor, y aunque generalmente el poder está estructuralmente determinado se puede distinguir de él; es decir, no siempre el estatus otorga poder (Moya & Rodríguez-Bailón, 2003). Se puede pensar, como ejemplo, en un político corrupto que tiene poder pero no estatus.

Recientemente se han estudiado ampliamente los efectos que el poder social tiene sobre distintos procesos cognitivos, comportamentales y emocionales (Keltner et al., 2003). En general, en esta serie de investigaciones se ha encontrado que el hecho de estar en una situación de poder favorece la acción (Galinsky, Gruenfeld, & Magge, 2003) y la variabilidad conductual (Guinote, Judd, & Brauer, 2002). Es decir, los poderosos, en comparación con

los no poderosos, actúan más y lo hacen de forma más variable.

El poder también suele tener efectos sobre diversos procesos cognitivos, como lo son la percepción social (Fiske, 1993; Goodwin, Guinote, Fiske, & e Yzerbyt, 2000), la estereotipia (Rodríguez-Bailón, Moya e Yzerbyt, 2000), la supresión de pensamientos (Guinote, 2007a), la accesibilidad de experiencias subjetivas (Weick & Guinote, 2008) o el pensamiento abstracto (Smith & Trope, 2006). En este capítulo se revisan algunas investigaciones en las que se muestra que el poder también afecta a otro proceso cognitivo básico, la atención. A continuación se resumirán algunos estudios anteriores relevantes sobre el tema, así como algunos de los procesos subyacentes propuestos para explicar estos efectos.

¿AFECTA EL PODER A LA ATENCIÓN?

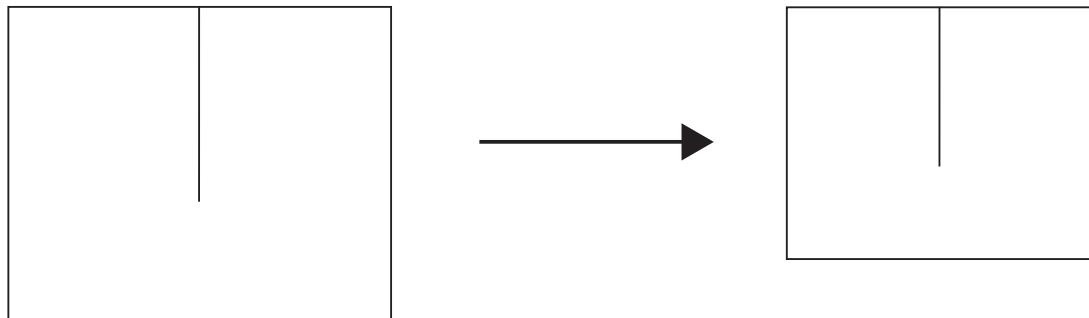
Guinote (2007b) propone que las diferencias de poder afectan a los procesos cognitivos a través de la sensación de control que experimentan las personas.

De acuerdo a ciertos procesos motivacionales básicos, los individuos están motivados para alcanzar estados deseados y evitar los indeseados. El poseer control sobre el entorno inmediato es una de las motivaciones más básicas y firmemente ancladas en los seres humanos (Fiske, 2004). Así, esta necesidad de control se encuentra incluso en los recién nacidos (Skinner, 1995) y probablemente sea innata (Baumeister, 1999). Como el funcionamiento de los distintos procesos cognitivos está determinado por su capacidad para permitir que los individuos se adapten al medio en el que viven, éstos se verán influidos por la sensación de control que las personas tienen. Es decir, las personas tenderán a desarrollar procesos cognitivos que se adapten a las necesidades de control que experimentan. Por

ejemplo, los no poderosos, debido a que tienen mayores restricciones sociales (Keltner et al., 2003), necesitan prestar atención no sólo a los aspectos primarios o focales de una situación, sino que también se detienen en los aspectos secundarios o periféricos, utilizando mayores recursos cognitivos para así aumentar (y restaurar) su sensación de control (Guinote, 2007b). Asimismo, los no poderosos están más expuestos a las amenazas del entorno (Keltner et al., 2003), por lo que en su caso resulta adaptativo encontrarse en un estado constante de vigilancia.

En los últimos años han surgido un número importante de investigaciones que tienen como objetivo estudiar la forma en la que el poder afecta a la atención. Guinote (2007c, experimento 1) encontró que el hecho de primar a los participantes con poder, hace que tengan una mayor habilidad para inhibir la información periférica. Para esto, usó la tarea de Kitayama, Duffy, Kawamura, & Larsen (2003), en la que se les presenta a los participantes una serie de cuadros de distintos tamaños en los que aparece una línea dibujada en el centro de cada uno de ellos. Posteriormente a los participantes se les pide que dibujen, en un cuadro de distinto tamaño que el presentado originalmente, una línea de igual longitud a la línea que se les presentó antes (véase una representación gráfica de esta tarea en la figura 1). Kitayama et al. (2003) mantienen que para realizar esta tarea adecuadamente los participantes tienen que inhibir la información periférica (el tamaño de los cuadrados en los que se presenta la línea). Los resultados mostraron que los no poderosos, en comparación con los poderosos, cometían más errores a la hora de inhibir dicha información secundaria, por lo que la longitud de la línea que dibujaban era menos parecida a la original. Este resultado pone de manifiesto la superioridad de los poderosos para prestar atención a la información más importante, así como la dificultad de los no poderosos para inhibir la información no relevante.

Figura 1. Representación gráfica de la tarea de Kitayama et al., (2003). (Tomado de Guinote, 2007c, experimento 1). Los participantes deben dibujar una línea (imagen de la derecha) de igual longitud a la presentada en primer lugar (imagen de la izquierda). Se cambia el tamaño de los cuadrados para ver el efecto del contexto irrelevante en la ejecución de la tarea. Los no poderosos se ven más influenciados por el contexto irrelevante



Con el fin de conseguir mayor apoyo empírico a estos resultados, Guinote (2007c, experimento 2) utilizó un paradigma de compatibilidad estímulo-respuesta de los *micro-affordances* (configuraciones estimulares incitadoras de acción; ver Tucker & Ellis, 1998). Esta tarea tiene como objetivo estudiar la activación de movimientos de agarre (*grasping movements*) mediante la presentación de estímulos periféricos que incitan a la acción, como el asa de una taza. Para esto, los autores presentaron a los participantes objetos que podían asirse por el asa (p. ej. una taza) y se les pidió que contestaran si el objeto que se les presentaba estaba inclinado o recto. Analizando solamente los ensayos en los que la taza se encontraba en posición recta, Tucker & Ellis (1998) encontraron que cuando la mano con la que se daba la respuesta coincidía con el lado donde aparecía el asa del objeto, los participantes eran más rápidos. Es decir, aunque ellos sólo tenían que contestar si el objeto estaba inclinado o no, el hecho de que el asa se encontrara hacia el mismo lado de la mano de respuesta activaba el movimiento de agarre del objeto, y por ello eran más rápidos (un ejemplo de ensayos presentados en esta tarea puede verse en la figura 2).

Debido a que para discriminar la posición inclinada o recta de la taza el asa es un estímulo irrelevante, Guinote (2007c) utilizó esta misma tarea con el objetivo de en-

contrar la manera en la que las diferencias de poder afectan la utilización de esta información secundaria. Analizando sólo los ensayos en donde los objetos aparecían en posición



Figura 2. Representación gráfica de la tarea utilizando el paradigma de compatibilidad estímulo-respuesta usada por Guinote, (2007c, experimento 2). La posición del asa activa automáticamente la acción de agarre correspondiente, bien con la mano derecha o con la izquierda (los datos se analizaron solamente usando los ensayos en donde la taza aparecía recta; es decir, cuando aparecía como en las primeras dos imágenes).

recta, los resultados mostraron que cuando el asa aparecía del lado contrario de la mano de respuesta (por ejemplo, el asa aparecía al lado izquierdo y el participante debía responder con la mano derecha), los participantes “no poderosos” (subordinados durante una tarea), se vieron afectados en mayor medida por esta incompatibilidad, siendo más lentos que los poderosos al responder. Estos resultados de nuevo muestran que los no poderosos suelen tener una mayor incapacidad para inhibir los aspectos irrelevantes de una tarea (en este caso, el lado en el que se encontraba el asa).

Por último, Guinote (2007c, experimento 3) utilizó el paradigma *global-local* de las letras de Navon (1977), que consiste en presentar a los participantes letras grandes formadas por letras más pequeñas (por ejemplo la letra E en grande formada por As pequeñas). Los participantes tenían como tarea identificar las letras grandes (*tarea global*) o identificar las letras pequeñas (*tarea local*). El resultado observado generalmente con esta tarea consiste en un mayor tiempo de respuesta en la condición incongruente (las letras globales y locales son diferentes), en comparación a la condición congruente (ambas coinciden). Los resultados, tal como se pueden apreciar en la tabla 1, indican que no hubo diferencias en el tiempo que los participantes poderosos y no poderosos utilizaron en la tarea *Local*; sin embargo, los no poderosos tardaron más tiempo en la tarea *Global* que en la *Local* y que los poderosos en esa misma tarea. Asimismo, los participantes poderosos tuvieron un funcionamiento similar en ambas tareas.

Tabla 1. Tiempo de reacción en una tarea Global-Local en función del poder de los participantes y de la tarea (respuestas en milisegundos)

	Global Task	Local Task
Poderosos	549,23	556,30
No poderosos	580,73	556,35

Considerando en conjunto los tres experimentos presentados, Guinote (2007c) concluye que los poderosos tienen una mayor habilidad para utilizar y obtener rendimiento de los recursos cognitivos con los que cuentan. Cuando la tarea precisa inhibir la información periférica (experimento 1 y 2), muestran un mejor desempeño. Sin embargo, cuando la tarea demanda usar la información periférica (experimento 3), los poderosos también son más eficientes.

En otra serie de experimentos se investigó si las diferencias de poder afectaban directamente a los procesos ejecutivos (Smith, Jostmann, Galinsky, & Van Dijk, 2008). Para esto, se primó

a los participantes con una situación en la que, o bien tenían poder sobre otra/s persona/s, o esa/s otra/s persona/s tenía/n poder sobre ellos. En el diseño de la investigación también incluyeron un grupo control. Después de la manipulación, los participantes realizaron una tarea Stroop. Los resultados mostraron que los no poderosos, en comparación con los poderosos y con el grupo control, cometieron mayores errores durante la tarea Stroop.

Todos estos resultados de nuevo confluyen en la idea que ya se describió en el inicio de este capítulo; esto es, que el hecho de tener poder (o no) afecta la manera en la que se procesa y se atiende la información. Sin embargo, ciertas cuestiones permanecen aún abiertas sin tener una respuesta clara. Algunas de ellas estarían relacionadas con la definición de poder que se usa comúnmente en la literatura. Estas preguntas serían: ¿Tiene el poder siempre los efectos descritos anteriormente? Es decir, ¿siempre los poderosos son más eficientes, cognitivamente hablando, que los no poderosos? o ¿hay algún tipo de poder (o de bajo poder) que tenga efectos diferentes o incluso contrarios? Esto es, ¿existen variables que modulen los efectos encontrados por las investigaciones citadas anteriormente? En las investigaciones desarrolladas por Rodríguez Bailón & sus colaboradores (Rodríguez-Bailón & Moya, 2002; Rodríguez-Bailón et al., 2000; Rodríguez-Bailón, Moya, & Yzerbyt, 2006) se muestra que existe una importante variable psicosocial que típicamente caracteriza al poder social, la (i)legitimidad, que puede modular los efectos del poder; especialmente aquellos relaciones con determinados procesos atencionales.

LA IMPORTANCIA DE LA LEGITIMIDAD

Por lo general, a la hora de hablar sobre el poder social suele hablarse de él como si fuera un constructo aislado. No obstante, suelen existir algunas variables que pueden moderar los efec-

tos que el poder tiene sobre los procesos cognitivos y comportamentales. En diversos experimentos, Rodríguez Bailón y colaboradores han encontrado que la legitimidad inherente a las relaciones de poder puede afectar, de manera general, los efectos que éste tiene (Rodríguez-Bailón & Moya, 2002; Rodríguez-Bailón et al., 2000, 2006). Cuando las relaciones de poder son ilegítimas, además se tienden a percibir como inestables (Turner, 1981) y, en consecuencia, los poderosos que ostentan una posición ilegítima suelen sentirse amenazados por su entorno (Rodríguez-Bailón et al., 2006). De igual forma, los no poderosos ilegítimos suelen centrarse en las metas relacionadas con la promoción (aquellas cosas que pueden ganar) de la misma manera en que típicamente lo hacen los poderosos (Willis, Rodríguez-Bailón, & Guinote, 2008). Es decir, centran su atención en aquellas metas que consisten en alcanzar los aspectos deseados (ideales, aspiraciones, esperanzas, etc.). Esto podría deberse a que, a fin de cuentas, los no poderosos ilegítimos, al ser conscientes de que el sistema en el que se encuentran es injusto, están en una situación en la que pueden ganar (y creen que están en su derecho de hacerlo) la posición de poderosos, y tienen pocas cosas que perder (puesto que ya están en una situación desfavorecida). Estar en una situación de posible ganancia (en comparación con una situación de posible pérdida) hace que el optimismo aumente (Willis & Rodríguez-Bailón, 2008) y que los no poderosos tiendan a actuar (y a utilizar los procesos cognitivos) de forma muy parecida a lo que la teoría psicosocial propone para los poderosos. Las revoluciones sociales y las manifestaciones en contra del sistema, son buenos ejemplos de esto. En esta línea, en un estudio reciente (Willis, Rodríguez-Bailón, & Lupiáñez, 2007) se propone que los efectos que el poder tiene sobre los procesos de atención (Guinote, 2007c; Smith et al., 2008) se verán afectados por la legitimidad (o ilegitimidad) con la que se perciben las diferencias de poder.

PODER, LEGITIMIDAD Y LAS REDES ATENCIONALES

Además de tomar en cuenta la legitimidad como variable relevante, en el estudio realizado por Willis et al. (2007) también se buscó explicar los efectos del poder sobre la atención a través de la teoría de las redes atencionales (Posner & Dehaene, 1994; Posner & Petersen, 1990). Dicha teoría propone que la atención no es un mecanismo único, sino que está compuesto por tres sistemas distintos y diferenciados. Estos tres sistemas son: a) la red ejecutiva, encargada de los procesos de control, planificación y toma de decisiones; b) la red de orientación, responsable de localizar la atención en un área del campo visual o escala adecuada de procesamiento, y c) la red de alerta, encargada de la adquisición y mantenimiento de un estado de vigilancia (Posner & Petersen, 1990). Para estudiar los efectos del poder sobre las redes atencionales en el estudio de Willis et al. (2007) se utilizó una adaptación del paradigma diseñado por Fan, McClandiss, Sommer, Raz & Posner (2002) para medir el funcionamiento y la interacción de las redes atencionales. En concreto, se usó la versión de la tarea ANTI creada por Callejas, Lupiáñez & Tudela (ANTI, 2004). Esta tarea consiste en una combinación de un paradigma de flancos con una tarea de señalización y tiene el propósito de estudiar la manera en la que las diferentes redes interactúan entre sí. En consonancia con la teoría de las redes atencionales, la ANTI tiene un diseño factorial con tres variables intrasujeto, cada una con el objetivo de medir una de las redes atencionales.

Durante la tarea, los participantes tienen que discriminar la dirección en la que aparece una flecha (*target*), flanqueada por otras dos flechas a cada lado, que puede aparecer en la parte superior o inferior del punto de fijación. En algunos ensayos, las cinco flechas apuntan al mismo lugar (ensayos congruentes), mien-

tras en otros el *target* apunta hacia un lugar y las otras cuatro apuntan al lado contrario (ensayos incongruentes). Las flechas pueden ir precedidas o no por un estímulo que señala el lugar donde se presentarán las flechas o el lugar contrario. Así, se puede señalar el lugar donde se presentarán las flechas (ensayos de lugar señalado), se puede señalar el lugar opuesto a donde se presentarán las flechas (ensayos de lugar no señalado), o se puede no presentar ninguna señalización previa a la presentación de las flechas (ensayos sin señalización). De igual manera, los participantes podían escuchar (ensayos con sonido) o no escuchar (ensayos sin sonido) un sonido o señal de aviso que pretendía aumentar su nivel de preparación (alerta). Una descripción gráfica de la tarea puede verse en la figura 3.

Para manipular el poder y la legitimidad, y así medir sus efectos sobre la tarea ANTI descrita anteriormente, se realizó un experimento en donde se les dijo a los participantes que tomarían parte en una tarea en la que habría un líder y un subordinado. El líder sería el

encargado de dirigir las actividades, mientras el subordinado tendría que obedecer y seguir sus indicaciones. También se les informó de que los roles serían establecidos mediante un prueba que medida las habilidades idóneas para desempeñar las funciones, y que, en base a los resultados de dicho test, serían asignados a una de las dos posiciones.

Una vez que terminaron de leer las instrucciones, los participantes contestaron al supuesto test. Posteriormente, se les dio una retroalimentación en función de la condición experimental a la que habían sido asignados. Dependiendo de la condición de poder asignada (poderosos/no poderosos) se les decía que, durante la tarea, desempeñarían el rol de líder (poderoso) o subordinado (no poderoso). En función de la legitimidad que ostentaron se les decía que la posición que desempeñarían era congruente (legítimos) o incongruente (ilegítimos) con los resultados del test. Por ejemplo, a los participantes poderosos ilegítimos se les dijo que, por los resultados de la prueba, deberían desempeñar el rol de líderes,

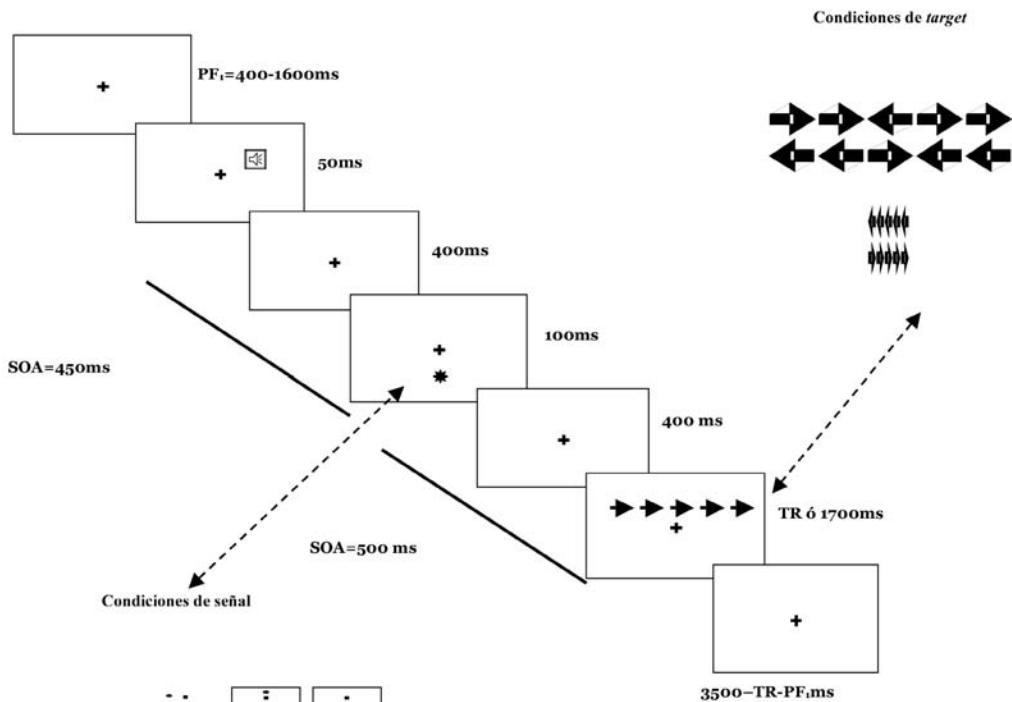


Figura 3. Descripción gráfica de la tarea ANTI (Callejas et al., 2004)

pero que, por otras cuestiones no justificadas, desempeñarían el rol de subordinados.

Los resultados no mostraron efectos de interacción entre el poder y la red ejecutiva, ni entre el poder y la red de orientación. Donde sí se encontró un efecto de la interacción fue entre el poder y la red de alerta. Este efecto de la interacción se debe a que la diferencia entre los ensayos sin sonido y los ensayos con sonido fue mayor en el caso de los poderosos (55 ms) que en el caso de los no poderosos (39 ms). Considerando esta diferencia entre ensayos con sonido y ensayos sin sonido como un índice de alerta (véase Callejas et al., 2004; Callejas, Lupiáñez, Funes, & Tudela, 2005), se podría decir que, en esta investigación, los poderosos mostraban un mayor efecto de alerta que los no poderosos. Cabe considerar que, como en el caso de Callejas et al. (2004; 2005), este análisis se realizó considerando sólo los ensayos sin señalización para que esta variable no interfiriera en los resultados (obsérvese que la señal visual ya produce de por sí cierta alerta, que podría enmascarar el efecto del sonido o señal de alerta).

Tabla 2. Efecto de alerta (ensayos sin sonido – ensayos con sonido) en función del Poder y la Legitimidad (los números representan los milisegundos de diferencia)

	Legitimidad	Ilegitimidad
Poderosos	54	54
No poderosos	34	44

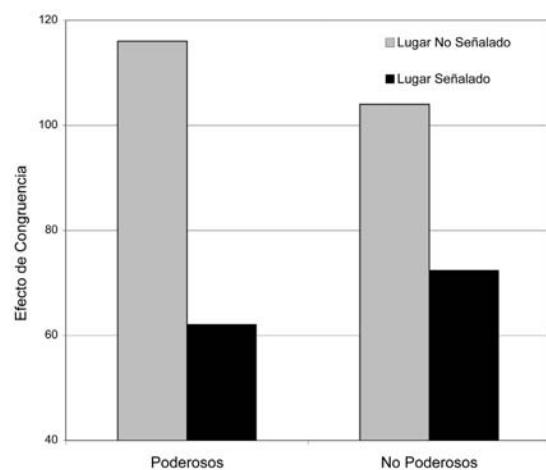
Considerando los efectos de la otra variable psicosocial, la legitimidad, en diversas comparaciones planeadas se encontró que las diferencias significativas entre los poderosos y no poderosos sólo aparecían en la condición legítima, mientras que en la condición ilegítima no existían diferencias. En la tabla 2 se puede ver el efecto de alerta en función de cada una de las cuatro condiciones experimentales.

Estos resultados ponen de manifiesto que los poderosos, en comparación con los no

poderosos, suelen tener un mayor efecto de alerta. Podría ocurrir que los no poderosos se encontraran en un estado endógeno de alerta o de vigilancia crónica, por lo que el hecho de escuchar un sonido de alerta no representaría un beneficio para ellos, mientras que sí lo era para los poderosos. De hecho, análisis específicos mostraron que, en comparación a los poderosos, los no poderosos legítimos mostraron una mayor mejoría en el TR a través de los bloques de ensayos, lo que podría ser indicativo de un incremento en la vigilancia a lo largo del experimento. Esto podría deberse a que, tal como Keltnner et al. (2003) proponen, el hecho de depender de otras personas hace que se active un estado de vigilancia y aumenta la sensibilidad a los peligros y a las amenazas del entorno. Esta idea también recibe apoyo de parte de la investigación de Shepherd, Deaner, & Platt (2006) quienes encontraron que, incluso en animales, aquellas poblaciones que tienen bajo poder suelen estar más vigilantes al medio.

Por otro lado, en relación al efecto de congruencia como medida del funcionamiento de la red ejecutiva, se replicó el efecto facilitador de la red de orientación sobre el funcionamiento de la red de control, ya observado por Callejas et al. (2004; 2005). Así, el efecto de interferencia fue menor cuando los estímulos aparecían en el lugar señalado que cuando aparecían en el lugar no señalado. Lo más interesante para nuestros objetivos de investigación, como puede observarse en la figura 4, es que esta reducción fue mayor en el caso de los poderosos legítimos, quienes vieron reducida la interferencia en el lugar señalado en 54 ms, por sólo 32 ms en el caso de los no poderosos. Además, este efecto se produjo sólo en el caso de los grupos legítimos. De hecho, se obtuvo una tendencia no significativa en la dirección contraria en el caso de los grupos ilegítimos, mostrando en este caso los no poderosos -46 ms- que los poderosos -34 ms-.

Figura 4. Efecto de congruencia en función de la orientación atencional y del poder (datos de los grupos legítimos exclusivamente). Obsérvese cómo el efecto de congruencia se reduce en el lugar señalado, lo que es un índice del efecto facilitador de la red de orientación sobre la red ejecutiva. Nótese que los poderosos se aprovechan en mayor medida de este efecto facilitador, al mostrar un mejor funcionamiento de la red ejecutiva en el lugar señalado (menor interferencia)



Los resultados encontrados por Willis et al. (2007) tienen implicaciones interesantes. Por ejemplo, el hecho de que se tenga una mayor vigilancia puede desembocar en que los no poderosos utilicen mayores recursos atencionales al tener que mantener un estado continuado de alerta endógena. Esto puede hacer que no usen los recursos cognitivos necesarios para desempeñar adecuadamente distintas tareas cognitivas, como la planeación (Smith et al., 2008) o la fijación de metas (*Goal setting*, Guinote, 2007d). Esta última idea queda reforzada gracias a que los no poderosos (especialmente los legítimos) fueron aquellos a los que los estímulos irrelevantes para la tarea (ensayos de lugar no señalados) les causaron mayor interferencia a la hora de realizar una tarea de flancos.

CONCLUSIONES

En conclusión, en el presente trabajo mostramos cómo el poder social afecta al funcionamiento atencional. A lo largo del capítulo se

presentaron los resultados de tres publicaciones recientes. Estos resultados son importantes porque los efectos del poder sobre un nivel cognitivo básico repercuten a su vez en procesos cognitivos más complejos, como la forma en la que las personas se plantean sus metas (Keltner et al., 2003) y la forma en la que se auto-regulan con el fin de alcanzarlas (Guinote, 2007d). Esto podría devenir en un círculo vicioso que perpetua las jerarquías de poder existentes en diversos contextos sociales. Así, el hecho de tener poder ocasiona que las personas actúen de una forma más controlada y organizada; y esto a su vez ocasiona que las personas obtengan un mayor poder. No obstante, el estudio realizado por Willis et al. (2008) muestra que este círculo vicioso se puede romper. Cuando las relaciones de poder son percibidas como ilegítimas, el mejor rendimiento cognitivo (e.g. mejor uso de los procesos ejecutivos) que típicamente muestran los poderosos tiende a desaparecer.

Investigaciones futuras deberían seguir investigando los mecanismos mediante los cuales las diferencias de poder causan estos efectos a nivel cognitivo. Además de la sensación de control, se podrían investigar otras variables mediadoras en la influencia del poder social sobre procesos cognitivos básicos como la auto-eficacia, los diferentes estilos de autorregulación, o las emociones generadas por la situación de poder. Asimismo, sería importante tomar en consideración otras cuestiones asociadas a las diferencias de poder, como la estabilidad de dichas relaciones o el contexto cultural donde las relaciones se llevan a cabo.

REFERENCIAS

- Barsalou, L. W. (1999). Perceptual symbol systems. *Behavioural and Brain Science*, 22, 577-660

- Baumeister, R. F. (1999). The nature and structure of the self: An overview. En R. F. Baumeister (Eds), *The self in social psychology*, pp. 1-20. Philadelphia: Psychology Science.
- Callejas, A., Lupiáñez, J., Funes, M. J., y& Tudela, P. (2005). Modulations among the alerting, orienting and executive control networks. *Experimental Brain Research*, 167(1), 27-37.
- Callejas, A., Lupiáñez, J., y& Tudela, P. (2004). The three attentional networks: On their independence and interactions. *Brain and Cognition*, 54(3), 225-227.
- Fan, J., McCandliss, B. D., Sommer, T., Raz, A., &y Posner, M. I. (2002). Testing the efficiency and independence of attentional networks. *Journal of Cognitive Neuroscience*, 14(3), 340-347.
- Fiske, S. T. (2004). *Social beings: A core motives approach to social psychology*. New York: Wiley.
- Fiske, S. T. (1993). Controlling other people: The impact of power on stereotyping. *American Psychologist*, 48(6), 621-628.
- Galinsky, A. D., Gruenfeld, D. H., &y Magee, J. C. (2003). From power to action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85(3), 453-466.
- Goodwin, S. A., Gubin, A., Fiske, S. T., &e Yzerbyt, V. Y. (2000). Power can bias impression processes: Stereotyping subordinates by default and by design. *Group Processes & Intergroup Relations*, 3(3), 227-256.
- Guinote, A. (2007a). Power and the suppression of unwanted thoughts: Does control over others decrease control over the self? *Journal of Experimental Social Psychology*, 43, 433-440.
- Guinote, A. (2007b). Behaviour variability and The Situated Focus Theory of Power. *European Review of Social Psychology*, 18, 256-295.
- Guinote, A. (2007c). Power affects basic cognition: Increased attentional inhibition and flexibility. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43, 685-697.
- Guinote, A. (2007d). Power and goal pursuit. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33, 1076-1087.
- Guinote, A., Judd, C. M., &y Brauer, M. (2002). Effects of power on perceived and objective group variability: Evidence that more powerful groups are more variable. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(5), 708-721.
- Keltner, D., Gruenfeld, D. H., &y Anderson, C. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological Review*, 110(2), 265-284.
- Kitayama, S., Duffy, S., Kawamura, T., &y Larsen, J. (2003). Perceiving an object and its context in different cultures: A cultural look at new look. *Psychological Science*, 14, 201-206.
- Lovaglia, M.J. (1994). Relating Power to Status. *Advances in Group Processes*, 11, 87-111.
- Moya, M., & Rodríguez-Bailón, R. (2003). Relaciones de poder y procesos cognitivos. En J.F. Morales, D. Páez, A.L. Kornblit y D. Asún (Eds.) *Psicología Social*, pp. 177-200. Buenos Aires: Pearson Education.
- Navon, D. (1977). Forest before trees: The precedence of global features in visual perception. *Cognitive Psychology*, 9, 353-383.
- Niedenthal, P. M., Barsalou, L., Winkielman, P., Karuth-Gruber, S., & Ric, F. (2005). Embodiment in attitudes, social perception, and emotion. *Personality and Social Psychology Review*, 9, 184-211.
- Posner, M. I., &y Dehaene, S. (1994). Attentional networks. *Trends in Neurosciences*, 17(2), 75-79.

- Posner, M. I., & Petersen, S. E. (1990). The attention system of the human brain. *Annual Review of Neuroscience*, 13, 25-42.
- Rodríguez Bailón, R., & Moya, M. (2002). ¿Cómo perciben a sus superiores aquellos subordinados que experimentan su propia situación como injusta? Efectos de la (I) legitimidad de la falta de poder sobre la percepción social. *Revista de Psicología Social*, 17, 35-20.
- Rodríguez Bailón, R., Moya, M., & Yzerbyt, V. (2000). Why do superiors attend to negative stereotypic information about their subordinates? effects of power legitimacy on social perception. *European Journal of Social Psychology*, 30(5), 651-671.
- Rodríguez-Bailón, R., Moya, M., & Yzerbyt, V. (2006). Cuando el poder ostentado es inmerecido: Sus efectos sobre la percepción y los juicios sociales. *Psicothema*, 18(2), 194-199.
- Shepherd, S. V., Deaner, R. O., & Platt, M. L. (2006). Social status gates social attention in monkeys. *Current Biology*, 16(4), R119-R120.
- Skinner, E. A. (1995). *Perceived control, motivation, and coping*. London: Sage Publications.
- Smith, E. R., & Semin, G. (2004). Socially situated cognition: Cognition in its social context. *Advances in Experimental Social Psychology*, 36, 53-117.
- Smith, P. K., Jostmann, N. B., Galinsky, A. D., & Van Dijk, W. W. (2008). Lacking power impairs executive functions: Research article. *Psychological Science*, 19(5), 441-447.
- Smith, P. K., & Trope, Y. (2006). You focus on the forest when you're in charge of the trees: Power priming and abstract information processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90(4), 578-596.
- Tajfel, H. (1981/1984). *Grupos humanos y categorías Sociales*. Barcelona: Herder.
- Thibaut, J.W., & Kelley, H.H. (1959). *The social psychology of groups*. New York: Wiley.
- Tucker, M., & Ellis, R. (1998). On the relations between seen objects and components of potential actions. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 24, 830-846.
- Turner, (1981)
- Weick, M., & Guinote, A. (2008). When subjective experiences matter: Power increases reliance on the ease of retrieval. *Journal of Personality and Social Psychology*, 94(6), 956-970.
- Willis, G.B., & Rodríguez-Bailón, R. (2008). *Poder, Legitimidad y Optimismo*. Manuscrito en preparación.
- Willis, G.B., Rodríguez-Bailón, R., & Guinote, A (2008). *Do powerful people have more accessible the things they want to do? Yes, but not always. Power, Legitimacy and Goal Content*. Manuscrito en preparación.
- Willis, G.B., Rodríguez-Bailón, R., & Lupiáñez, J. (2007). *Power (and their legitimacy) affects attentional processes: Using a new theoretical framework for studying how situational variables affect attention*. Manuscrito en preparación.