

TMI PRIMING EFFECT

Este efecto está relacionado con la memoria implícita por el cual la exposición a determinados estímulos influye en la respuesta que se da a estímulos presentados con posterioridad. Este fenómeno puede tener lugar a nivel perceptivo, semántico o conceptual. Como ejemplo de primado perceptivo, si se presenta a una persona las letras “Jab” y se le pide completar una palabra con algún sufijo, las opciones que tienen mayor posibilidad serán “jabón” y “jamón” y esto dependerá del contexto que tenga la mente de la persona o el último pensamiento sobre alguna de estos dos términos. (Squire 1987)

- Las preguntas que este trabajo planteó fueron: ¿Existen representaciones de comportamiento y, de ser así, se pueden activar? ¿Pueden volverse activos y accesibles cuando uno piensa en ese tipo de comportamiento, ya sea de manera activa o pasiva?. La hipótesis era que el comportamiento social debería ser capaz de activación automática por la mera presencia de características del entorno actual, así como por las percepciones y actitudes sociales.

- El primer experimento consistió en colocar a 34 alumnos de la Universidad de Nueva York en un laboratorio dentro de un cuarto, a estos se les dio 5 palabras en desorden tales como “He it hides finds instantly, (se hicieron tres versiones) con el objetivo de tener una construcción de palabras rudas, amables y neutras. A los estudiantes se les dijo que iban a hacer un experimento de lenguaje. Se les indicó que debían terminar en 5 minutos, las construcciones de palabras se escogieron de forma aleatoria. El experimentador y un confederado tuvieron una plática en diferente cuarto pero en el mismo pasillo con las puertas abiertas a 45 grados y esto de acuerdo con los resultados afectó al tipo de oración que estos construyeron. Como resultados, se obtuvo que los participantes que trabajaron con palabras rudas, interrumpieron significativamente más rápido (cada 326 segundos) que los participantes que trabajaron con palabras neutras (cada 519 segundos) o amables (cada 558 segundos).

- El segundo experimento consistió en treinta estudiantes de la Universidad de Nueva York que tomaron el Curso Introductorio de Psicología se dividieron en dos grupos. Se instruyó al primer grupo para que trabajara en una frase revuelta, esta tarea contenía palabras relacionadas con el estereotipo de los ancianos, y relacionadas con la lentitud. El segundo grupo trabajó con frases neutras que contenían palabras no específicas de edad en lugar de las palabras estereotipadas de ancianos. Después de completar la tarea, a cada participante se le agradeció su participación, y un segundo experimentador registró la cantidad de tiempo que el participante tardó en caminar por el pasillo. Como resultado, se obtuvo que los participantes que trabajaban en frases de ancianos (8,28 segundos) tuvieron una caminata más lenta en comparación con los participantes que trabajaban en oraciones neutras (7,30 segundos) como se predijo.

Nuestra conclusión principal es que el comportamiento social puede ser activado automáticamente por las características del entorno. Primero, el grado aparente en que el comportamiento social ocurre involuntariamente y sin una participación consciente en la producción de ese comportamiento. Segundo lugar, el comportamiento social puede ser activado automáticamente por las características del entorno.