

Necesidad de evaluación: Propuesta para su medición en castellano

Javier Horcajo, Darío Díaz*, Pablo Briñol y Beatriz Gandarillas
Universidad Autónoma de Madrid y * Universidad a Distancia de Madrid

Las personas juzgamos los objetos de nuestro entorno en términos evaluativos (bueno-malo); pero algunas están más motivadas que otras para hacerlo. La Necesidad de Evaluación (NE) se refiere a estas diferencias individuales. Para su medición, Jarvis y Petty desarrollaron el test de Necesidad de Evaluación. El objetivo de la presente investigación ha sido adaptar al castellano este test y examinar su fiabilidad y validez. En el primer estudio se comprobó que la adaptación del test mostraba una buena consistencia interna y una adecuada validez factorial. En el estudio 2 se analizó la fiabilidad temporal y la validez discriminante del test, encontrándose que la NE correlacionó moderadamente con la Necesidad de Cognición y la Necesidad de Cierre y no mostró una relación significativa con la Deseabilidad Social.

Need to evaluate: An assessment proposal in Spanish. Everybody evaluates objects in terms of good and bad. Besides this general tendency, some individuals are more motivated than others to make evaluative judgments. Individual differences in this need to evaluate can be reliably assessed with the Need to Evaluate (NE) Scale development by Jarvis and Petty. The purpose of the present work was to adapt the NE test to Spanish, and to assess its psychometric properties of reliability and validity. The first study revealed that the Spanish version of the NE test had a good internal consistency. A second study confirmed that the test also showed good properties in terms of discriminant validity. The NE correlated moderately with Need for Cognition and Need for Closure, and but not with Social Desirability.

La evaluación se define como un juicio valorativo (i.e., positivo-negativo) de un objeto, persona o propuesta y es una respuesta psicológica humana que está presente en la mayoría de las personas y en la mayoría de las situaciones (Jarvis y Petty, 1996). A las evaluaciones que hacemos sobre los distintos objetos, personas y propuestas se las conoce con el nombre de *actitudes* y cumplen importantes funciones para los individuos, fundamentalmente, guiando el procesamiento de la información y las conductas (Briñol, Falces y Becerra, 2007; Petty y Cacioppo, 1986).

En general, las personas están motivadas para tener actitudes (Bargh, Chaiken, Govender y Pratto, 1992). Ahora bien, aunque esta predisposición a juzgar y a formarse opiniones es común en todas las personas, lo cierto es que la investigación ha demostrado que existen diferencias individuales en esta motivación; es decir, hay personas que están más motivadas que otras para formarse actitudes y usarlas para guiar sus juicios y conductas. Jarvis y Petty (1996) propusieron el constructo de *Necesidad de Evaluación* (NE) y desarrollaron un test para su medición que presentó unas adecuadas propiedades psicométricas. En sus estudios demostraron la existencia de diferencias individuales estables en la tendencia crónica a realizar juicios evaluativos y, a su vez, mostraron que

el test de NE poseía una buena consistencia interna, una estructura de un único factor (aunque también realizaron una segunda propuesta de estructura bifactorial), una alta fiabilidad temporal, una adecuada validez convergente y discriminante, así como una sólida validez predictiva.

Posteriormente, las investigaciones realizadas han mostrado que la NE afecta a diversos fenómenos de relevancia, tanto para la investigación básica como para la investigación aplicada en Psicología. Por ejemplo, para analizar si la NE afecta a la velocidad de las respuestas automáticas de los individuos, Hermans, DeHouwer y Eelen (2001) usaron un procedimiento de *priming* evaluativo en el que palabras positivas o negativas (*primes*) precedían a palabras diana (*targets*) sobre las cuales los individuos tenían que tomar determinadas decisiones (e.g., contestar lo más rápidamente que pudieran diciendo si era una palabra real o no). Los resultados mostraron que los individuos altos en NE fueron más rápidos respondiendo a palabras diana evaluativamente congruentes con los *primes*, que a palabras diana evaluativamente incongruentes con los *primes*. En cambio, para los participantes bajos en NE no hubo diferencias significativas, lo cual se interpretó como una evidencia de que los individuos altos en NE muestran actitudes más accesibles, una dimensión fundamental de los constructos mentales (Fazio, 1995).

Asimismo, otra investigación ha mostrado que la NE es útil para predecir varios procesos cognitivos, afectivos y conductuales relacionados con las actitudes políticas (Bizer et al., 2004). Usando datos de encuestas de elecciones nacionales en EE.UU., Bizer et al. (2004) encontraron que las personas con una alta NE tenían una mayor cantidad de juicios evaluativos sobre los candidatos políticos y, además, usaban en mayor medida estos juicios para deter-

Fecha recepción: 5-12-07 • Fecha aceptación: 23-3-08

Correspondencia: Darío Díaz
Universidad a Distancia de Madrid
28400 Collado-Villalba (Spain)
E-mail: dario.diaz@uam.es

minar sus preferencias hacia dichos candidatos. Como una consecuencia, la NE predijo la intención de voto hacia los candidatos. Además, los individuos altos en NE también mostraron una mayor implicación en la política, realizaron un mayor uso de los medios de comunicación para obtener información relevante y presentaron una mayor intensidad en sus reacciones emocionales hacia los distintos candidatos políticos.

Dada la relevancia de la NE en distintos contextos, parece oportuno adaptar un instrumento de medida al castellano que permita evaluar las diferencias individuales en dicha variable. En la presente investigación se realizaron dos estudios empíricos con el objetivo de validar en castellano el test de NE desarrollado por Jarvis y Petty (1996). En el Estudio 1 se analizó la consistencia interna del test y su validez factorial. En el Estudio 2 se examinó la fiabilidad temporal y se comprobó su validez discriminante.

ESTUDIO 1: CONSTRUCCIÓN DEL TEST DE NECESIDAD DE EVALUACIÓN EN CASTELLANO

Método

Participantes

En este estudio participaron voluntariamente 249 personas con edades comprendidas entre los 18 y los 35 años (Media: 22 años; DT: 3). La muestra estuvo compuesta por 62 varones y 187 mujeres.

Procedimiento

El estudio fue presentado como una investigación sobre variables de personalidad relevantes para la selección de personal. Los participantes fueron citados individualmente en un laboratorio experimental donde, tras ser informados de que los datos recogidos en el estudio serían tratados de una forma confidencial y anónima, completaron, sin límite de tiempo, el test de NE.

Test de Necesidad de Evaluación. Siguiendo el proceso recomendado por Muñiz y Hambleton (1996), dos traductores bilingües tradujeron la totalidad de los ítems del test de NE (Jarvis y Petty, 1996). Posteriormente, otro traductor bilingüe retrotradujo la versión en castellano de este test y un investigador experto en su utilización la comparó con el test original. Las diferencias encontradas fueron resueltas mediante discusión, llegando los traductores y el investigador a una versión final consensuada. El instrumento cuenta con un total de 16 ítems a los que los participantes responden utilizando un formato de respuesta politómico con puntuaciones comprendidas entre 1 (totalmente en desacuerdo) y 5 (totalmente de acuerdo).

Resultados

Validez factorial. Siguiendo las recomendaciones realizadas por diversos autores (e.g., Díaz, Blanco, Horcajo y Valle, 2007), se analizó, en primer lugar, la dimensionalidad de los datos obtenidos en el estudio realizando un análisis paralelo de Horn (1965). Para ello se utilizó un programa de sintaxis, ejecutado con el SPSS 14, que generó 100 conjuntos de datos aleatorios de las mismas dimensiones que la muestra de este estudio. Es decir, se generaron 100 conjuntos de datos con el mismo número de observaciones ($n=249$) y variables (16). Los conjuntos de datos se sometieron a

un análisis de componentes principales para extraer los autovalores y el programa calculó la media y el percentil 95 de cada uno de los autovalores en los 100 conjuntos de datos generados.

Posteriormente, se realizó un análisis de componentes principales de los datos reales de nuestro estudio para extraer los autovalores, comparándose los resultados con los generados aleatoriamente. Únicamente, los dos primeros factores presentaron en los datos reales autovalores mayores que en los datos generados aleatoriamente, por lo que fueron retenidos. Además, los resultados fueron los mismos empleando cualquiera de los criterios de selección: media o percentil 95 (tabla 1).

Siguiendo, por tanto, el criterio fijado por el análisis paralelo para el número de factores a extraer, se realizó un análisis factorial exploratorio con el método de análisis de componentes principales. En función de los resultados obtenidos en estudios previos, que parecen indicar la existencia de factores moderadamente correlacionados (Jarvis y Petty, 1996), se empleó un método de rotación oblicua. De los diferentes métodos existentes se seleccionó quartimin directo porque permite correlaciones moderadas entre los factores, pero no correlaciones extremadamente altas como otros métodos de rotación (Gorsuch, 1983). Se obtuvo un primer factor que explicó un 20,92% de la varianza y un segundo factor que explicó el 15,18%.

Tal y como puede observarse en la tabla 2, las cargas factoriales estuvieron en la dirección esperada, aunque varias de ellas fueron relativamente débiles (ítems 1, 7 y 8). En esta misma tabla se presenta también la matriz de estructura. En concordancia con los resultados encontrados por los autores de la versión original del test (Jarvis y Petty, 1996), el análisis factorial parece indicar la presencia de dos factores, cuando el constructo *Necesidad de Evaluación* debería ser unidimensional. Una de las posibles hipótesis esgrimidas para justificar dicha presencia postularía la existencia de una segunda dimensión que recogiera la preferencia por la neutralidad. Este resultado es conceptualmente similar a los encontra-

Tabla 1
Autovalores de los datos reales y de los conjuntos de datos aleatorios

	Muestra actual	Grupos de datos generados aleatoriamente	
	Autovalores	Media de los autovalores	Percentil 95 de los autovalores
Componente 1	3,35	1,47	1,55
Componente 2	2,43	1,36	1,42
Componente 3	1,25	1,28	1,33
Componente 4	1,22	1,24	1,29
Componente 5	1,02	1,15	1,21
Componente 6	,96	1,10	1,15
Componente 7	,84	1,05	1,09
Componente 8	,75	1,01	1,04
Componente 9	,69	,96	,99
Componente 10	,62	,91	,95
Componente 11	,57	,87	,90
Componente 12	,54	,82	,85
Componente 13	,51	,77	,82
Componente 14	,46	,73	,77
Componente 15	,38	,67	,72
Componente 16	,29	,62	,66

dos en otras investigaciones sobre el desarrollo de instrumentos de medición (e.g., *Personal Need for Structure Scale*; véase Jarvis y Petty, 1996).

Para analizar con mayor detalle esta hipótesis, así como la validez factorial del test de NE, se realizó un análisis factorial confirmatorio (método de estimación: máxima verosimilitud) empleando el programa AMOS 5.0. Se plantearon tres modelos teóricos diferentes.

El modelo 1 defiende la propuesta de Jarvis y Petty (1996) sobre la unidimensionalidad del constructo de *Necesidad de Evaluación*. Por tanto, propone la existencia de un único factor en el que saturarían todos los ítems del test de NE. Los modelos 2 y 3 postulan la existencia de dos factores diferentes denominados «Necesidad de Evaluación» y «Necesidad de Neutralidad» (NN). De acuerdo con los resultados obtenidos en los análisis factoriales exploratorios, los ítems 2, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 14 y 16 saturarían en el factor NE y los ítems 1, 3, 4, 13 y 15 en el factor NN. En el modelo 2 ambas dimensiones estarían correlacionadas, mientras que en el modelo 3 serían ortogonales.

Como muestra la tabla 3, la bondad de ajuste de los diferentes modelos teóricos se midió empleando tanto índices absolutos como relativos, siguiendo las recomendaciones de autores como Hu y Bentler (1999). Concretamente, se utilizaron los siguientes indicadores: Chi cuadrado (χ^2), Akaike Information Criterion (AIC), Comparative Fit Index (CFI), Incremental Fit Index (IFI) y RMSEA. Cuanto menores son los valores del χ^2 , AIC y RMSEA y mayores son los valores del CFI y IFI, mejor es el ajuste del modelo a los datos.

Puesto que el indicador chi cuadrado es especialmente sensible al tamaño muestral, diferentes investigadores aconsejan acompañarlo de la razón entre su valor y los grados de libertad. Un resultado de este cociente entre 0 y 2 se considera indicativo de un buen

ajuste del modelo a los datos. Los modelos propuestos se ajustaron, según este indicador, correctamente a los datos dado que el valor de la razón fue en todos los casos menor de 2. Con respecto al resto de índices, como regla general, se puede señalar que valores del tercer y cuarto indicador (CFI y IFI) superiores a 0,90, y valores menores de 0,060 en el quinto (RMSEA), señalan un ajuste relativamente bueno de los datos al modelo, si tenemos en cuenta el tamaño de la muestra y el número de parámetros a estimar (Hu y Bentler, 1999). Como puede observarse en la tabla 3, la versión en castellano del test de NE cumplió con estos criterios, mostrando los tres modelos propuestos un nivel de ajuste relativamente satisfactorio. Los resultados del análisis factorial no permiten discriminar cuál es el modelo que mejor se ajusta a los datos, dadas las pequeñas diferencias existentes entre los indicadores de ajuste; aunque teniendo en cuenta un criterio básico en el análisis factorial como es la parsimonia, probablemente la solución más sencilla, en este caso la unidimensional, sería la más aconsejable.

No obstante, de acuerdo con los resultados globales de los diferentes análisis factoriales realizados, el presente artículo de in-

Tabla 2
Análisis factorial de los ítems del test de Necesidad de Evaluación

Ítems	Matriz de cargas		Matriz de estructura	
	Factor 1	Factor 1	Factor 1	Factor 2
Ítem 1	,14	,26	,18	,26
Ítem 2	,44	-,03	,44	,02
Ítem 3	,27	,52	,34	,52
Ítem 4	-,25	,80	-,15	,80
Ítem 5	,65	-,19	,62	-,19
Ítem 6	,47	-,15	,45	-,15
Ítem 7	,32	,17	,38	,17
Ítem 8	,32	-,01	,32	,00
Ítem 9	,54	,19	,56	,19
Ítem 10	,55	,23	,58	,23
Ítem 11	,45	,21	,47	,21
Ítem 12	,52	,39	,57	,38
Ítem 13	-,11	,78	-,02	,78
Ítem 14	,63	-,20	,60	-,20
Ítem 15	-,08	,75	,02	,75
Ítem 16	,63	-,12	,62	-,12

Nota: Método de extracción: Análisis de componentes principales. Método de estimación: Máxima verosimilitud. Método de rotación: Quartimin directo. En negrita se muestran las cargas factoriales mayores de 0,40

Tabla 3
Análisis factorial confirmatorio de los ítems del test de Necesidad de Evaluación (Método de estimación: máxima verosimilitud)

Modelo	χ^2	df	AIC	CFI	IFI	RMSEA
1. Un factor (necesidad de evaluación)	139,00	82	246,97	0,92	0,92	0,05
2. Dos factores (necesidad de evaluación y necesidad de neutralidad) correlacionados	123,23	82	231,23	0,94	0,94	0,05
3. Dos factores (necesidad de evaluación y necesidad de neutralidad) ortogonales	128,60	83	234,57	0,93	0,93	0,05

Todos χ^2 : $P < 0,001$

Tabla 4
Ítems del test de necesidad de evaluación

1. Me formo opiniones sobre todas las cosas
2. Prefiero evitar tomar posiciones extremas
3. Es muy importante para mí tener opiniones fuertes
4. Me gusta saber exactamente qué es lo bueno y lo malo acerca de todas las cosas
5. A menudo prefiero permanecer neutral en asuntos complejos
6. Si algo no me afecta, no suelo determinar si es bueno o malo
7. Disfruto mucho sintiendo atracción o rechazo hacia cosas nuevas
8. Hay muchas cosas por las que no tengo preferencias
9. Me molesta permanecer neutral
10. Me gusta tener opiniones fuertes sobre algo aunque no esté personalmente involucrado en ello
11. Tengo muchas más opiniones que la media de las personas
12. Prefiero tener una opinión fuerte que no tener una opinión sobre algo
13. Presto mucha atención a si las cosas son buenas o malas
14. Sólo me formo opiniones fuertes cuando tengo que hacerlo
15. Me gusta decidir si las cosas nuevas son realmente buenas o malas
16. Soy bastante indiferente a muchos temas importantes

* Los ítems 2, 5, 6, 8, 14 y 16 son inversos

investigación considerará simultáneamente dos propuestas diferentes sobre la estructura factorial de la NE: un modelo unidimensional y un modelo bidimensional (NE y NN).

Fiabilidad. Asumiendo la propuesta unidimensional, la fiabilidad de las puntuaciones en nuestra muestra con el test de NE fue 0,73 (α de Cronbach), 0,74 (coeficiente de dos mitades de Guttman) y 0,74 (coeficiente de Spearman-Brown).

Si asumimos la estructura bidimensional, la fiabilidad en nuestra muestra del factor NE fue 0,73 (α de Cronbach), 0,73 (coeficiente de dos mitades de Guttman) y 0,73 (coeficiente de Spearman-Brown). La fiabilidad del factor NN fue 0,70 (α de Cronbach), 0,69 (coeficiente de dos mitades de Guttman) y 0,69 (coeficiente de Spearman-Brown).

ESTUDIO 2: RELACIONES DEL TEST DE NE CON OTRAS MEDIDAS DE DIFERENCIAS INDIVIDUALES Y ANÁLISIS DE LA FIABILIDAD TEMPORAL

El primer objetivo del estudio 2 fue analizar las relaciones de la NE con la motivación general para pensar o Necesidad de Cognición (NC), con la motivación por obtener una rápida respuesta que dé sentido al entorno y que oriente el juicio y la conducta de las personas (Necesidad de Cierre, NFC) y con la motivación por mostrar una respuesta socialmente deseable para evitar el rechazo social (Deseabilidad Social, DS). Además, como un segundo objetivo, se estudió la fiabilidad temporal del test de NE.

En función de la investigación previa (Jarvis y Petty, 1996), se esperaba que la NE correlacionase positivamente con la NC, puesto que la motivación para pensar es uno de los factores que pueden influir en la necesidad de evaluar que tiene una persona, o bien que el estar motivado para realizar una evaluación puede constituir una de las razones por las cuales las personas pueden estar motivadas para pensar. Por otro lado, puesto que la NFC mide la motivación de una persona para alcanzar cualquier respuesta que sea opuesta a la confusión y la ambigüedad (Webster y Kruglanski, 1994), esperábamos una correlación positiva entre dicha NFC y la NE, dado que la evaluación ofrece al menos una posible respuesta a los individuos que están altamente motivados hacia el cierre. Ahora bien, aunque estas variables puedan estar relacionadas, no todo el pensamiento es evaluativo y la evaluación no es la única forma de alcanzar un cierre mental y, por estas razones, se pronosticó unas relaciones moderadas entre la NE y la NC y la NFC. Por otro lado, no se esperaba una relación significativa entre la NE y la DS porque la evaluación positiva de otras personas hacia uno mismo no tiene que ser necesariamente deseada por quien tiende a evaluar los objetos y personas de su entorno. Por último, esperábamos que el test de NE mostrase una adecuada fiabilidad temporal.

Método

Participantes

En este estudio participaron voluntariamente 119 personas con edades comprendidas entre los 18 y los 27 años (Media: 20 años; DT: 3). La muestra estuvo compuesta por 23 hombres y 96 mujeres.

Procedimiento

Se empleó el mismo procedimiento que en el Estudio 1. Los participantes respondieron al test de NE, al test de NC (Falces, Briñol, Sierra, Becerra y Alier, 2001), a una adaptación del test de

NFC (Webster y Kruglanski, 1994) y a una adaptación del test de DS (Crowne y Marlowe, 1964). Además, para analizar la fiabilidad temporal del test de NE, los participantes fueron citados una semana más tarde, completando sólo el test de NE.

Resultados

El test de NE presentó una aceptable fiabilidad temporal, con una correlación test-retest de 0,74. Considerando la propuesta bifactorial, los resultados fueron similares. Concretamente la dimensión NE presentó una correlación test-retest de 0,72 y la dimensión NN de 0,73. Además, asumiendo la unidimensionalidad del constructo, el test de NE correlacionó, tal y como esperábamos, con la NC ($r = .45$; $p < .01$) y con la NFC ($r = .19$; $p < .05$), mostrando unas correlaciones moderadamente positivas. Finalmente, como se pronosticó, no hubo una relación significativa entre la NE y la DS ($r = -.12$; $p > .05$). Considerando la propuesta bifactorial, los resultados también fueron los esperados. El factor NE correlacionó significativamente con la NC ($r = .44$; $p < .001$) y con la NFC ($r = .19$; $p < .05$) y no mostró relaciones significativas con la DS ($r = -.11$; $p = .22$). El factor NN no presentó relaciones significativas con ninguna de las otras medidas (NC $r = .16$, $p = .07$; NFC $r = .06$, $p = .53$; DS $r = -.01$, $p = .95$).

Discusión y conclusiones

La presente investigación ha adaptado un instrumento para la medición de la Necesidad de Evaluación en castellano. En el Estudio 1 se analizó la validez factorial de esta adaptación. Al igual que en los estudios realizados por los autores del test original (Jarvis y Petty, 1996), los análisis exploratorios sugirieron la presencia de dos factores. Sin embargo, los análisis factoriales confirmatorios señalaron que tanto el modelo de un factor como el modelo alternativo de dos factores relacionados se ajustaban de manera relativamente satisfactoria a los datos, mejorando incluso los niveles de ajuste de la versión original en inglés.

En función de los resultados encontrados, y al igual que propusieron Jarvis y Petty (1996), consideramos que una interpretación unidimensional del constructo de NE resulta conceptualmente más simple y parsimoniosa, solución que, además, posee ventajas, como permitir dar un sentido al conteo que utilizamos como medida de rasgo. No obstante, la interpretación bifactorial del constructo sugiere la existencia de una segunda dimensión que evaluaría la preferencia por la neutralidad. Algunas de las investigaciones actuales realizadas en el ámbito de las actitudes podrían aportar una explicación teórica a estos resultados, que estaría relacionada con el hecho de que no toda neutralidad está exenta de evaluación (e.g., los fenómenos de ambivalencia actitudinal, Briñol et al., 2004) y no toda extremidad es evaluativa. Por tanto, la neutralidad (vs. extremidad) y la evaluación constituirían dos dimensiones diferentes, aunque relacionadas.

Respecto a la fiabilidad del test, el instrumento presentó en nuestra muestra una aceptable consistencia interna. Además, en el Estudio 2 se analizó la fiabilidad temporal y la validez discriminante del test de NE. La adaptación en castellano del test presentó una fiabilidad temporal relativamente aceptable, aunque aún existió un 36% de varianza sin explicar, debido a los errores de medida, a pesar de haber usado un formato de respuesta que suele mejorar el coeficiente de fiabilidad del test. En este segundo estudio también se verificó la existencia de validez convergente entendida

como las correlaciones existentes entre medidas de diferentes constructos (relacionados y no relacionados) utilizando el mismo método de medición (Crocker y Algina, 1986). Por tanto, las diferencias existentes en la motivación de las personas para evaluar los objetos de su entorno pueden ser recogidas adecuadamente con el test de NE.

¿Por qué es importante determinar que existen (y medir) diferencias individuales en NE?

En primer lugar, comprobando que existen dichas diferencias individuales se demuestra que la predisposición a tener actitudes que muestran las personas depende, al menos en parte, de las características particulares de cada individuo. Esto plantea importantes cuestiones para la investigación futura, tales como por qué dichas diferencias individuales ocurren, o cómo se desarrollan.

En segundo lugar, la medida de la NE también puede ayudar significativamente a la investigación sobre actitudes y cambio de actitudes. Disponer de una medida de NE en castellano permitirá a los investigadores explorar cuestiones importantes, como, por ejemplo, si la NE modera la activación automática de actitudes, así como, asumiendo la solución unidimensional, analizar si los individuos altos en NE tienen actitudes simplemente más extremas o verdaderamente más fuertes (i.e., más estables, resistentes al cambio y predictoras del comportamiento), puesto que es necesario precisar que no toda la extremidad es indicadora de fuerza (e.g., actitudes muy extremas pueden ser inestables o poco resistentes a información contradictoria, sobre todo si se han formado a través de procesos de bajo esfuerzo cognitivo; Petty y Cacioppo, 1986; Petty y Krosnick, 1995).

En línea con lo anterior, se puede pronosticar que la NE predecirá la tendencia a evaluar positiva o negativamente los objetos de actitud, especialmente en aquellos casos donde la evaluación no sea explícitamente demandada por la situación. Además, Tesser, Martín y Mendolia (1995) han mostrado que pensando sobre un objeto de actitud se pueden polarizar las evaluaciones hacia el mismo. Puesto que estos efectos del mero pensamiento sobre la polarización de actitudes dependen de la generación espontánea de un tipo de pensamiento evaluativo, una medida de diferencias individuales que capture tal tendencia podría predecir un mayor efecto de polarización mediante el *mero pensamiento* para aquellos individuos que crónicamente realizan juicios evaluativos (i.e., los altos en NE).

Por otro lado, la NE permite identificar a aquellos individuos que realizan juicios evaluativos de forma espontánea (los altos en NE) y que, como una consecuencia de ello, muestran un comportamiento más dependiente de dichos juicios en muchas de las situaciones a las que cotidianamente se enfrentan. Este aspecto podría ser muy relevante, por ejemplo, para la investigación sobre actitudes mediante encuestas de opinión, en la cual se recogen las evaluaciones de las personas hacia distintos temas sociales, campañas publicitarias, candidatos políticos y otros muchos asuntos,

usualmente sin tener en cuenta la posibilidad de que esas personas podrían no haber evaluado espontáneamente tales objetos o propuestas, como sería el caso de aquellas con menor NE. En esta dirección, puesto que detrás de estos estudios el supuesto que subyace es que las actitudes predicen la conducta de los individuos, la medida de la NE podría ayudar a determinar si las opiniones manifestadas por parte de un individuo determinado serán un buen predictor de su conducta.

En este sentido, merece una especial mención la importancia que dicha potencial vía de investigación tendría para las agencias gubernamentales y aquellas empresas que dedican un gran esfuerzo presupuestario a intentar modificar las actitudes hacia distintos temas de interés público, social y comercial (e.g., mediante anuncios publicitarios que tratan de modificar las actitudes hacia una determinada marca o producto). Específicamente, algunas de estas campañas publicitarias podrían tener un mayor efecto, por ejemplo, sobre aquellos en los que la evaluación es una respuesta dominante (i.e., los altos en NE). Conocer la NE de la audiencia hacia la cual va dirigida una campaña publicitaria o de salud pública podría ayudar a establecer las estrategias persuasivas más adecuadas para obtener los objetivos de dicha campaña.

Además de su relevancia para el estudio de las actitudes, se podría hipotetizar que la NE también jugará un importante papel en distintos fenómenos psicosociales, como la percepción de personas, los estereotipos, las percepciones endo- y exo-grupales (e.g., los prejuicios), o la propia autoevaluación (i.e., la autoestima). En definitiva, son muchas las vías potenciales de investigación que se abren para futuros trabajos utilizando el test de NE, tanto con respecto a la investigación de laboratorio, como con respecto a sus potenciales aplicaciones prácticas en diversos ámbitos.

Un último aspecto a tener en cuenta es que, para algunas personas, tener una alta NE puede constituir un rasgo de personalidad negativo y, como consecuencia, pueden intentar convencerse de que no lo poseen o negar la existencia de esas asociaciones con respecto a su autoconcepto, alterando sus respuestas en un test de autoinforme. Futuros trabajos deberían desarrollar instrumentos indirectos de medida de este constructo mental (Briñol, Horcajo, Becerra, Falces y Sierra, 2002, 2003; Briñol et al., 2004; Briñol, Petty y Wheeler, 2006).

En conclusión, en el presente trabajo de investigación aportamos un instrumento en castellano para medir de forma precisa las diferencias individuales en NE, variable fundamental, tal y como ha quedado reflejado, para comprender, explicar y predecir mejor diversos fenómenos psicosociales.

Agradecimientos

El presente trabajo de investigación ha sido financiado gracias al proyecto SEJ2006-14894 del MEC. Los autores agradecen especialmente las contribuciones y aportaciones realizadas por dos revisores anónimos.

Referencias

- Bargh, J.A., Chaiken, S.L., Govender, R., y Pratto, F. (1992). The generality of the automatic attitude activation effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 893-912.
- Bizer, G.Y., Krosnick, J.A., Holbrook, A.L., Wheeler, S.C., Rucker, D.D., y Petty, R.E. (2004). The impact of personality on cognitive, behavioral, and affective political processes: The effects of need to evaluate. *Journal of Personality*, 72, 995-1027.
- Briñol, P., Petty, R.E., y Wheeler, S.C. (2006). Discrepancies between explicit and implicit self-concepts: Consequences for information processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91, 154-170.
- Briñol, P., Falces, C., y Becerra, A. (2007). Actitudes. En J.F. Morales, C. Huici, M. Moya y E. Gaviria (Eds.): *Psicología Social* (3ª ed., pp. 457-490). Madrid: McGraw-Hill.
- Briñol, P., Horcajo, J., Becerra, A., Falces, C., y Sierra, B. (2002). Cambio de actitudes implícitas. *Psicothema*, 14, 771-775.
- Briñol, P., Horcajo, J., Becerra, A., Falces, C., y Sierra, B. (2003). Equilibrio cognitivo implícito. *Psicothema*, 15, 395-280.
- Briñol, P., Horcajo, J., De la Corte, L., Valle, C., Gallardo, I., y Díaz, D. (2004). El efecto de la ambivalencia evaluativa sobre el cambio de actitudes. *Psicothema*, 16, 373-377.
- Crocker, L., y Algina, J. (1986). *Introduction to classical and modern test theory*. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Crowne, D., y Marlowe, D. (1964). *The approval motive*. New York: Wiley.
- Díaz, D., Blanco, A., Horcajo, J., y Valle, C. (2007). La aplicación del modelo del estado completo de salud al estudio de la depresión. *Psicothema*, 19, 286-294.
- Falces, C., Briñol, P., Sierra, B., Becerra, A., y Alier, E. (2001). Validación de la escala de necesidad de cognición y su aplicación al estudio del cambio de actitudes. *Psicothema*, 13, 622-628.
- Fazio, R.H. (1995). Attitudes as object-evaluation associations: Determinants, consequences, and correlates of attitude accessibility. En R.E. Petty y J.A. Krosnick (Eds.): *Attitude strength: Antecedents and consequences* (pp. 247-282). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Gorsuch, R.L. (1983). *Factor analysis*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Hermans, D., DeHouwer, J., y Eelen, P. (2001). A time course analysis of the affective priming effect. *Cognition and Emotion*, 15, 143-165.
- Horn, J.L. (1965). A rationale and technique for estimating the number of factors in factor analysis. *Psychometrika*, 30, 179-185.
- Hu, L., y Bentler, P.M. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling*, 6, 1-55.
- Jarvis, W.B.G., y Petty, R.E. (1996). The need to evaluate. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 172-194.
- Muñiz, J., y Hambleton, R.K. (1996). Directrices para la traducción y adaptación de los tests. *Papeles del Psicólogo*, 66, 63-70.
- Petty, R.E., y Cacioppo, J. (1986). *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer Verlag.
- Petty, R.E., y Krosnick, J.A. (1995). *Attitude strength: Antecedents and consequences*. Mahwah, NJ: Erlbaum Associates.
- Tesser, A., Martin, L., y Mendolia, M. (1995). The impact of thought on attitude extremity and attitude-behavior consistency. En R.E. Petty y J.A. Krosnick (Eds.): *Attitude strength: Antecedents and consequences* (pp. 73-92). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Webster, D.M., y Kruglanski, A.W. (1994). Individual differences in need for cognitive closure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 1049-1062.