

Introduction to meta-cognitive processes of thought separation: an illustrative overview / *Introducción a los procesos metacognitivos de separación del propio pensamiento: una visión general ilustrativa*

Pablo Briñol^a, Borja Paredes ^b, and Beatriz Gandarillas^c

^aUniversidad Autónoma de Madrid; ^bUniversidad Complutense de Madrid; ^cUniversidad Francisco de Vitoria, Pozuelo de Alarcón, Spain

(Received 15 May 2019; accepted 30 July 2019)

Abstract: The main goal of this introductory article is to provide an overview of some of the main empirical illustrations relevant to the psychology of separating from one's thoughts. Separating from our own thoughts often involves thinking about our own thoughts (meta-cognition). We describe meta-cognitive processes relevant to how individuals calibrate and control the impact of their thoughts on judgement and behaviour. Amongst other things, this special issue presents us with an opportunity to examine the similarities and differences between key contributions focused on correction and suppression processes, decentering approaches and separating from thoughts by using a variety of techniques. In addition to these paradigms covered in the articles of this special issue, we review other approaches that also involve reducing the impact of thoughts, with special attention to invalidation processes. Additional frameworks relevant to mental separation included in this review are those relevant to non-evaluative observation of thoughts, psychological distance and mental hygiene.

Keywords: meta-cognition; invalidation; separating; distance; correction

Resumen: El principal objetivo de este artículo introductorio es ofrecer una visión general de ejemplos empíricos sobre la psicología de separación de los pensamientos. El separarnos de nuestros pensamientos a menudo implica pensar sobre lo que pensamos, una actividad que se conoce como metacognición. En este artículo se describen procesos metacognitivos relevantes para entender cómo las personas calibran y controlan el impacto de sus pensamientos en sus juicios y comportamientos. Entre otras posibilidades, este trabajo nos brinda la oportunidad de analizar las semejanzas y diferencias entre procesos de corrección y supresión y las aproximaciones al descentramiento y separación de los pensamientos. Además de los

English version: pp. 479–489 / *Versión en español:* pp. 490–502

References / *Referencias:* pp. 502–505

Translated from English / *Traducción del inglés:* Mercè Rius

Authors' Address / *Correspondencia con los autores:* Pablo Briñol, Departamento de Psicología Social y Metodología, Universidad Autónoma de Madrid, Campus de Cantoblanco, 28049 Madrid, Spain. E-mail: peyball@yahoo.com

paradigmas abordados en este número especial, se revisan otros enfoques que implican reducir el impacto de los pensamientos con especial atención a los procesos de invalidación. Otros marcos relevantes sobre separación mental incluidos en esta revisión son los relacionados con la observación no evaluativa de los pensamientos, la distancia psicológica y la higiene mental.

Palabras clave: metacognición; invalidación; separación; distancia; corrección

This monograph focuses on meta-cognition, or thinking about one's own thinking. Meta-cognition involves the distinction between primary and secondary cognition. Primary thoughts are those that occur at a direct level of cognition and are often called 'object-level' thoughts. An example of a primary thought would be 'I look fat' or 'You are smart'. In addition to primary thoughts, people can also generate other thoughts that occur at a second, meta-cognitive level. Meta-cognitive thinking involves reflecting on the first-level thoughts (e.g., 'I am *certain* that I look like a person with obesity'; 'I am not sure I *like* my assessment of your intelligence or whether it is right'). Meta-cognitive thoughts are important because they can produce changes in thoughts, feelings and behaviour, and thus are critical for a complete understanding of human behaviour (e.g., Metcalfe & Finn, 2008; Nelson & Narens, 1990).

Most importantly for this special issue, meta-cognitions are crucial because they cannot only change thoughts but also influence the impact of those cognitions on judgement and behaviour. As noted by Petty, Briñol, Tormala, and Wegener (2007), meta-cognition has assumed a prominent role in social psychology because secondary thoughts can magnify, attenuate or even reverse the impact of first-order cognitions.

The present monograph focuses on this meta-cognitive power for reducing, attenuating and minimizing the impact of primary cognition on judgement and behaviour. Specifically, we will describe a number of articles illustrating how people can calibrate and control the impact of their own thoughts by separating from them. More specifically, the key contributions of this monograph focus on correction and suppression processes, decentering approaches and invalidating thoughts.

Dimensions of meta-cognition

Meta-cognition encompasses a wide range of a person's mental activity. Recently, Briñol and DeMarree (2012) reviewed the key dimensions on which meta-cognitive thoughts can vary, and their impact for social judgement and behaviour. Also relevant to this special issue, Dunlosky and Metcalfe (2009) proposed that meta-cognition can be divided into three primary facets: metacognitive knowledge, monitoring and control. Metacognitive knowledge refers to people's beliefs about thinking (e.g., 'Visualizing me writing something down will help me remember it'). Metacognitive monitoring refers to evaluating one's own thoughts with respect to some thought standard (e.g., 'My mood is making me like this job candidate more than I should'). In this example, mood would be the perceived biasing factor potentially affecting thoughts and subsequent

judgements. Metacognitive control refers to the regulation of one's own thinking (e.g., 'Since my mood might be biasing my thoughts, I might want to be less positive in my judgement'). As we will describe, some of the articles in this special issue refer precisely to this classification of meta-cognitions (e.g., see contribution by Garcia-Marques, Silva, & Wegener, 2019, this issue; Wegener, Chien, Hsiao, & Petty, 2019, this issue).

In another recent taxonomy, Petty, Briñol, Tormala, and Wegener (2007) postulated that people can think about their thoughts in terms of a variety of dimensions such as valence, number, target, origin, evaluation and confidence. As some of the contributions to this monograph illustrate, these dimensions are useful to classify the judgements people make about their thoughts. One of these meta-cognitive dimensions that is covered in this monograph is the perceived origin of thought. The *origin* of thoughts refers to its perceived source. People can ask themselves questions such as 'Where did this thought come from?' and 'Did I think of this myself, or did I hear somebody else say it?' A number of consequences can flow from individuals' judgements about the origin (or origins) of their thoughts. For example, people are more satisfied with their lives when they attribute their positive thoughts to internal characteristics than when they attribute these same positive thoughts to external factors (e.g., weather, a Sound proof room; Schwarz & Clore, 1983). Additionally, people who are able to attribute negative physiological arousal stemming from cognitive dissonance to external factors (e.g., the ingestion of a pill) are less likely to attempt to resolve the underlying dissonance than individuals who cannot attribute their negative arousal to the effects of a pill (Zanna & Cooper, 1974).

The perceived origin of thoughts is also relevant for research on eyewitness memory. One controversy in this domain involves cases in which people 'recover' memories about past episodes of abuse. Specifically, authors such as Loftus and Ketcham (1994) have argued that some individuals who claim to have uncovered repressed memories of traumatic episodes are, in fact, 'recalling' events that they previously imagined or that somebody else described to them. Underlying these effects, presumably, are errors in *source monitoring*, a process whereby individuals misjudge the origins of a particular thought or memory (see Johnson, 2006). Thoughts that are initially generated by other people can, in some cases, be mistaken for thoughts generated by the self or for memories of events that the self has actually experienced. Once (mis)attributed to the self, these thoughts can have a greater impact than they otherwise would have if they were attributed to external origins.

The research on thought origin is just one example that introduces the general idea that the perceived validity of thoughts matters for understanding to what extent thoughts predict judgements and behaviour. As we describe in the next section in more detail, thoughts are less predictive of judgement and behaviour when people hold these thoughts with low (vs. high) validity.

Perceived validity of thoughts

The idea that people's reactions to their own thoughts determines their use is referred to as the self-validation hypothesis (Petty, Briñol, & Tormala, 2002). The key tenet is

that one's thoughts are not sufficient for predicting subsequent attitudes and behaviour. Rather, people must also have confidence in or like their thoughts for them to have a marked influence on the resulting evaluations and actions. When people perceive their thoughts to be valid or feel good about them, they rely on them to inform their judgements and use them to guide their behaviour. More critical to the topic of the present monograph, when people have doubts about the validity of their thoughts, or do not like them, they do not use them as a basis for judgement and action.

Given its meta-cognitive nature, validation requires high thinking (i.e., carefully considering the quality of the arguments in a message). Thus, for validation processes to matter, people need to have some thoughts to validate or invalidate, and also need to be motivated and able to consider the validity of those thoughts. Beyond high thinking, there is another boundary condition on the operation of validation processes. That is, the confidence and liking that emerges from any variable should be salient *following* (or at least during) thought generation rather than prior to it. In early research on self-validation, Briñol and Petty (2003) found that merely having participants shaking their head horizontally from side to side (as if saying no) was sufficient for people to think that there was something wrong with their thoughts, thus undermining the impact of those thoughts in forming judgements.

In the most recent application of this paradigm, conducted in the domain of sport performance, cross-fit athletes were asked to create an audio recording in which they were randomly assigned to first generate and then listen to either positive or negative statements they made about themselves (Horcajo, Paredes, Higuero, Briñol, & Petty, *in press*). Next, athletes were also randomly assigned to nod or shake their heads while being re-exposed to the self-statements they previously generated. Finally, physical performance was assessed using a vertical jump task, a squat test and a deadlift task. Consistent with self-validation, athletes' self-statements were significantly less impactful on physical performance in the head-shaking condition than in the head-nodding condition. As this example illustrates, a unique implication of the self-validation logic is that bodily movements can attenuate the impact of what people say to themselves.

Beyond embodiment, many other variables have been shown to influence attitudes and behaviour through this meta-cognitive process of thought validation (see Briñol & Petty, 2009 for a review). In general, variables that reduce confidence and liking after thought generation (e.g., feelings of powerless, uncertain emotions, minority numerical status) also reduce reliance on thoughts. The sense of invalidity that emerges from all these variables can minimize the effect of anything that is currently available in people's minds, including not only their thoughts about a persuasive message or self-talking during sports, but also many other cognitions, emotions, goals, traits and so forth. That is, perceived validity is relevant to whatever mental contents are salient and available at the time.

As another illustration of thought invalidation, consider research on the effect of meta-cognition on goals. In a recent study, DeMarree et al. (2012) examined whether power could validate people's goals of competition versus cooperation. Participants were first primed with words related to being competitive (e.g., compete, win) or

cooperative (e.g., help, share) using a word-completion task. Following this induction, participants wrote about times when they had power over someone else or when someone else had power over them. Finally, participants engaged in simulated economic games, where they had an opportunity to either share money with another participant or not. Consistent with the idea that power produces confidence (and powerlessness produces doubt; see Briñol, Petty, Durso, & Rucker, 2017), the primed goal affected participants' behaviour in the economic games to a greater extent when they subsequently wrote about high power. That is, under these conditions, cooperation-primed participants gave more money to their partner in the economic games than did competition-primed participants. As was the case with the studies previously described, the obtained self-validation effects operated in high-elaboration conditions and when power followed (rather than preceded) one's thinking.

In another study from this series, DeMarree et al. (2012) primed participants with an achievement goal by having them recall past instances of achievement striving. The number of examples recalled served as a manipulation of participants' subjective ease of retrieval (Schwarz et al., 1991). Participants were randomly assigned to recall few vs. many achievement memories. Research on self-validation has demonstrated that ease (versus difficulty) of thought retrieval increases confidence in the recalled content, thus validating any mental content (Tormala, Falces, Briñol, & Petty, 2007; Tormala, Petty, & Briñol, 2002). Therefore, ease/difficulty was the thought-validating/invalidating variable in this study, and the initial priming was the thought to be moderated. After the ease/difficulty induction, all participants completed a series of very difficult anagram puzzles, and were then given a chance to raise their score on the anagram task by completing additional, easy items. The amount of time spent on the second anagram task served as the behavioural measure of achievement striving. In line with self-validation predictions, the results showed that the achievement goal initially primed had a larger effect on motivated behaviour when people associated the primes with the experience of ease (vs. difficulty). Described differently, the activated goal guided behaviour to a lesser extent when it was associated with low validity (difficulty) compared to when it was followed by a high validity cue (ease). Because the dependent measure (post-failure effort expenditure) of this study was uniquely associated with motivational striving, this particular study was important in demonstrating that invalidation processes can influence behaviour by separating people from their own goals. These studies revealed that the extent to which prime-related mental contents are viewed as valid or invalid can determine whether a primed concept influences motivated behaviour.

In a more recent example of ease of retrieval, research has shown that keeping the number of thoughts constant and merely varying the number of words in which thoughts are expressed can be sufficient to influence judgements by affecting invalidation through ease/difficulty. Specifically, Gandarillas, Briñol, Petty, and Díaz (2018) conducted a series of studies examining the impact of thought length, showing that forcing participants to use as many words as possible (e.g., in a super-long tweet) to express thoughts about topics of low personal relevance was difficult and reduced the impact of those thoughts

on judgements and behaviours. Similarly, asking participants to use just a single word (e.g., in a hashtag) to express thoughts about topics of high personal relevance was also found to be particularly challenging and therefore reduced the subsequent impact of thoughts in guiding evaluations.

As a final illustration, consider the possibility of attenuating the impact of personality in guiding behaviour. As noted, invalidating variables (difficulty, powerlessness, head shaking, etc.) can reduce the impact of whatever mental contents are accessible, which includes our own traits. For example, Santos, Briñol, Petty, Mateos, and Gandarillas (2019) examined whether a person's uncertainty in trait aggressiveness can reduce the ability of that trait to predict relevant aggressive behaviour. In one study, participants first reported their level of trait aggressiveness on the Buss and Perry Aggression Questionnaire (BPAQ; Buss & Perry, 1992) and the uncertainty with which they held their responses to that scale (predictor variables). Then, a behavioural measure of aggression was used as the main dependent variable. Specifically, this study relied on a common method of studying aggressive behaviour in the lab in which participants are provided with an opportunity to aggress against a target by choosing the amount of extremely spicy hot sauce to give to a fellow participant (DeMarree & Loersch, 2009; Lieberman, Solomon, Greenberg, & McGregor, 1999). As hypothesized, the results of this study indicated that uncertainty moderated the effects of individual differences in aggressiveness on aggressive behaviour as assessed by the hot sauce paradigm. Specifically, trait aggressiveness was found to predict aggressive behaviour to a lesser extent when participants were uncertain in their reported trait aggressiveness. Thus, as uncertainty in individual differences in trait aggressiveness increased, the ability of these individual differences to predict aggressive behaviour was reduced. Therefore, considering certainty/uncertainty in personality traits can be helpful in predicting and understanding which people are more likely to act on their traits (and when).

There are many individual differences for which uncertainty can play a moderating role by separating people from their own self-perceptions (e.g., see Shoots-Reinhard, Petty, DeMarree, & Rucker, 2015). In another recent example of this possibility, Paredes, Santos, Briñol, Gómez, and Petty (*in press*) showed that uncertainty in people's level of bonding with their group (i.e., Identity Fusion; Gómez et al., 2011) moderated the relationship between such bonding and subsequent willingness to engage in extreme pro-group behaviour, assessed with reported willingness to fight and die (Swann, Seyle, Gómez, Morales, & Huici, 2009) and self-sacrifice in a trolley dilemma (Swann, Gómez, Dovidio, Hart, & Jetten, 2010).

These initial examples illustrate that thoughts vary in perceived validity, and this meta-cognitive dimension makes a difference in terms of how impactful thoughts are in guiding judgement and behaviour. As we will describe in the next section, some of the contributions of this monograph rely precisely on this thought-invalidation approach. It is important to finish this section by noting that regardless of the extent to which meta-cognitions are accurate or grounded in reality, a central premise of all the contributions to this special issue is that meta-cognition is important because it affects the relative impact of thoughts.

Contributions to this special issue

We have noted that an essential dimension relevant to thought separation is thought invalidity. As noted so far, the ease with which thoughts come to mind, the power experienced and many bodily responses can influence thought usage by affecting perceived invalidity. As noted, thought origin is another important contributor to research on self-validation. Thought origin matters because the more the origin of the thought is associated with perceived invalidity, the less impact the thought should have. In a recent series of studies relevant to this dimension of thought origin, Gascó, Briñol, Santos, Petty, and Horcajo (2018) asked participants to generate positive or negative thoughts regarding their bodies. Then, participants were led to believe that their thoughts originated externally (i.e., they arose from societal views) or internally (i.e., they arose from the self). Specifically, thoughts about the body were said to emerge from the ‘particular views of their culture through socialization’ (external origin) or to emerge from ‘deep down inside of the self’. The results revealed that the direction of the thoughts participants generated had a greater impact on reported body satisfaction when the origin of the thoughts was perceived to be the self than when it was perceived to be an external source. As a result, perceiving positive thoughts as coming from an origin often associated with high validity (the self) made people feel better about their body image, but perceiving negative thoughts as coming from the self produced the opposite effect. Importantly, when others are associated with high validity (e.g., credible sources with high expertise) and the self is associated with low validity (e.g., biased origin based on superficial intuition), then people like their thoughts more with external than internal origins.

Relevant to this notion regarding the perceived origin and destination of thoughts, the first article of this special issue by Santos et al. (2019, this issue) describes a study showing that thoughts can be perceived to come and go to a number of locations that are likely to vary in perceived validity. In their study, participants were first asked to write down either positive or negative thoughts towards fast food on different pieces of paper. Then, participants were assigned to think they were going to take the role of either buyers or sellers in a role-playing task for an advertising campaign. Finally, all participants indicated their self-esteem (as an additional predictor) and their attitudes towards fast food (as the dependent measure). Thinking of selling thoughts to others was found to decrease thought impact for high self-esteem participants. The authors interpreted this finding as suggesting that high self-esteem participants construed the action as distancing thoughts from the self (the self is a valid location for those with high self-esteem). In contrast, for those with low self-esteem, thinking of the same action of selling thoughts increased thought usage, suggesting that thoughts gained value by anticipating others paying for their ideas. The authors also interpreted this finding as suggesting that participants construed the action as distancing thoughts from the self (the self is an invalid location for those with low self-esteem). Importantly for this monograph, the results found by Santos and colleagues suggest that separating thoughts from the self can reduce their impact for some people but not for others.

In a second contribution, DeMarree, Naragon-Gainey, and Giancola (2019, this issue) showed that the impact of thoughts can be attenuated by introducing another form of psychological distance. Specifically, DeMarree and colleagues reduced the impact of thoughts by having participants contemplating their own mental experiences without any personal attachment (decentering). In their study, participants completed validated measures relevant to the construct of decentering from thoughts and then were asked to place their hand in cold water. The time that participants were able to withstand the cold water and the intensity of the pain experienced served as the dependent measures in this study. Participants reported less pain and showed more pain tolerance when they scored high (vs. low) in measures of decentering. Therefore, these results suggest that adopting a distant perspective with our own negative thoughts (in this case, pain) can reduce the impact of those negative thoughts. As discussed by the authors of this contribution, one could anticipate that decentering from thoughts can not only lead people to separate from negative thoughts but also from positive thoughts, potentially reducing the joy of pleasurable experiences.

In the third article of this monograph, Garcia-Marques, Silva, and Wegener (2019, this issue) explicitly asked participants to try to avoid the impact of some of their thoughts (about the source of a persuasive message) when making judgments. In this study, participants read two ostensibly unrelated persuasive communications presented by attractive or unattractive sources. Importantly, some participants were asked to try to not be influenced by the source of the first message, and were either instructed to suppress the source or to correct for its influence. Participants who received the correction instructions showed no difference in attitudes when comparing the attractive versus the unattractive source. In contrast, those asked to suppress their thoughts showed an ironic effect in which the information about the source they were trying to avoid ended up having more impact in their attitudes. That is, an attractive source led to more favourable attitudes than an unattractive source. This contribution is highly valuable for this special issue because it compared two different meta-cognitive strategies of thought separation (correction versus suppression). Importantly, this contribution also revealed that trying to suppress the impact of thoughts can sometimes backfire (increasing rather than decreasing their impact).

Indeed, the contribution by Silva and colleagues is congruent with the work by Daniel Wegner on the ironic effects of thought suppression (Wegner & Erber, 1992). In this now classic research, some participants were asked not to think of a white bear, and instructed to ring a bell each time they did. Over a five-minute period, these participants rang the bell significantly more often than other participants who were asked to actually think of the white bear. As these findings suggest, suppression inductions may backfire and lead to results opposite to the ones intended, therefore increasing rather than decreasing the impact of thoughts.

The fourth contribution to this special issue introduces the possibility of priming bias correction through a very subtle procedure based on subtraction. Specifically, Paredes, Guyer, Briñol, and Petty (2019, this issue) propose that the impact of some thoughts can be undermined merely by performing math

operations that require subtraction. This is an important contribution because most studies on bias correction have used blatant inductions to motivate people to reduce the mental impact of perceived biases. Instead, in this set of studies, the authors induced bias correction via a spill-over effect based on the activation of different calculative mindsets. Across two studies, participants were exposed to an advertisement introducing a new product delivered by a credible or non-credible source. Then, as part of an unrelated study, participants completed mathematical equations that involved a calculative mindset associated with adding or with subtracting. The results revealed that when participants were primed with an addition-calculative mindset, an expert source elicited more favourable attitudes towards phosphate detergents than a non-expert source. This pattern illustrates the traditional effect of source credibility on attitudes. In contrast, within the subtraction-calculative mindset condition, persuasion was no different between an expert and a non-expert source, consistent with the notion that source credibility was subtracted from judgement. This paradigm introduces the possibility of reducing the impact of thoughts by merely activating the concept of subtraction.

In the final contribution of this monograph, Wegener, Chien, Hsiao, and Petty (2019, this issue) provided an excellent review of how people can reduce the impact of mood-biased thoughts. Their review is based on the general notion that people attempt to avoid having their judgements be affected by unwanted biasing factors. These correction efforts are often guided by the use of naive theories of bias. In this contribution, the authors use corrections for mood-based biases to illustrate the utility of the theory-based correction approach. Importantly, this review offers a highly valuable comparison between theory-based correction approaches such as the flexible correction model (Wegener & Petty, 1995, 1997) and other forms of corrections, such as the set-reset model (Martin, 1986; Martin, Seta, & Crelia, 1990) and the inclusion-exclusion model (Schwarz & Bless, 1992, 2007). Additionally, this review also introduces novel research based on the notion that people can correct even for the effects of perceived shifts in mood.

Other paradigms relevant to thought separation

After describing the specific contributions in this monograph, we close this overview by briefly mentioning other paradigms in the study of thought separation and by summarizing the consequences of reducing the impact of thoughts. As noted throughout, we have described how thought reliance can be reduced and even eliminated by processes of invalidation, correction, suppression, subtraction and non-evaluative distant observation of thoughts, such as decentering.

Similar to this paradigm on decentering illustrated by the contribution by DeMarree, Naragon-Gainey, and Giancola (2019, this issue), in this final section we mention other approaches associated with thought separation. For example, there are a variety of mindfulness approaches which have found that separating from thoughts can also reduce the impact of both negative and positive thoughts (Luttrell, Briñol, & Petty, 2014; see also Hart, Ivtzan, & Hart, 2013; Kang, Gruber, & Gray, 2013). Just as

decentering and mindfulness can reduce the impact of thoughts, there are actions that can also invalidate whatever we have in mind at the time. For example, recent research has shown that having participants take painkillers such as acetaminophen (e.g., Paracetamol, Tylenol) can also reduce the impact of both negative and positive thoughts (e.g., Durso, Luttrell, & Way, 2015).

As introduced by the studies of Paredes, Guyer et al. (2019, this issue), the effects of thoughts are undermined by activating other constructs associated with subtraction. An additional example of this category would include research on cleansing, in which priming people with hygiene (e.g., by having participants washing their hands, by exposing them to cleaning products) is capable of reducing the guilt associated with immoral decisions (Zhong & Liljenquist, 2006; Zhong, Strejcek, & Sivanathan, 2010), undermining the conflict experienced in dissonance paradigms by removing dirtiness (Lee & Schwarz, 2010) and mitigating the effects of a variety of other thoughts (Rutchick, Slepian, & Ferris, 2010).

As was the case with cleansing and mental hygiene (Lee & Schwarz, 2010), other paradigms could also be relevant to thought separation since they tend to be associated with a reduction in the impact of thoughts on judgements and behaviours. Those approaches include thought distancing (Trope & Liberman, 2010), visual perspective and psychological distance (Libby & Eibach, 2011), compartmentalizing and isolating thoughts (Showers, 1992), thought repression and inhibition (Loftus & Ketcham, 1994), mental decontamination (Wilson & Brekke, 1994), thought dissociation (Spinhoven & van der Does, 1999) and many other forms of defence mechanisms from threatening and non-threatening thoughts (Baumeister, Dale, & Sommer, 1998). Obviously, there are other approaches designed to reduce the impact of thoughts (e.g., rationalizations, trivializing, projecting, etc.), but they are based mostly on changes relevant to primary cognition rather than relying on meta-cognitive processes, as with the paradigms covered in the present monograph.

As a final illustration of this category that can be included under the framework of separating from thoughts, consider recent work on psychological distance. Following Construal Level Theory (Libby & Eibach, 2011; Trope & Liberman, 2010), these researchers have demonstrated that the mere fact of talking about the self with distance (as if talking about another person) reduces the impact of negative thoughts and therefore undermines suffering (Kross & Ayduk, 2017; Kross et al., 2014). Moreover, expressing thoughts using third-person pronouns (vs. first), as well as visualizing thoughts from the third-person perspective (vs. first), has also been associated with a reduction in thought impact (Libby & Eibach, 2002, 2011).

This approach, based on having people analyse their past negative experiences from a self-distanced (vs. from a self-immersed) perspective, has been found to make a significant difference in improving health-related outcomes (Kross et al., 2014). Importantly, according to the self-validation hypothesis, distance from thoughts (either through perspective, through mindfulness or through the other means described in this article) will not only decrease the use of negative thoughts (making people feel better) but also the use of positive

thoughts (making people feel worse). That is, we postulate that thoughts anticipated, generated, expressed, visualized and shared in the third (vs. first) person are likely to be associated with doubt (invalidity) and therefore are expected to reduce the impact of one's negative as well as positive thoughts on judgements. In fact, recent research has demonstrated that distance from one's thoughts can either increase or decrease positive outcomes (Briñol, Gascó, Petty, & Horcajo, 2013). In this work, separation from thoughts through physical distance was found to be mind-weakening, therefore not only reducing the impact of any thought, and thus making people feel better (when invalidating negative thoughts) but also making people feel relatively worse (when invalidating positive thoughts).

In sum, just as thought confidence is postulated to magnify the impact of thought direction on judgement, thought doubt is proposed to undermine the impact of any thought currently active in the mind. As described, doubts can emerge from perceiving thoughts as coming from unreliable origins, as going to invalid locations, as a result of separating from a valuable source and as a consequence of distancing from thoughts, to name just some of the contributions of this special issue. In conclusion, variables, actions and mental styles associated with doubt are shown through different paradigms to invalidate thoughts, therefore reducing the impact of one's positive and negative thoughts on judgements.

Introducción a los procesos metacognitivos de separación del propio pensamiento: una visión general ilustrativa

Este monográfico se centra en la metacognición o en el pensamiento sobre nuestro propio pensamiento. La metacognición implica distinguir entre cognición primaria y secundaria. Los pensamientos primarios son los que ocurren en un nivel directo de cognición y suelen denominarse pensamientos de ‘nivel de objeto del pensamiento’. Un ejemplo de pensamiento primario sería: ‘Estoy gordo’ o ‘Me gustas’. Además de los pensamientos primarios, las personas pueden generar otros pensamientos que ocurren en un segundo nivel, el nivel metacognitivo. El pensamiento metacognitivo conlleva reflexionar sobre los pensamientos de primer nivel (e.g., ‘Estoy seguro/a de que mi aspecto es el de una persona obesa’, ‘No estoy seguro/a de que realmente me gustes’). El nivel metacognitivo es importante porque puede producir cambios en los pensamientos, las emociones y el comportamiento y, por tanto, los pensamientos de cognición secundaria son críticos para una comprensión completa del comportamiento humano (e.g., Metcalfe & Finn, 2008; Nelson & Narens, 1990).

De mayor relevancia para este número especial, las metacogniciones son cruciales porque no sólo pueden cambiar nuestros pensamientos sino que, además, pueden influir en el impacto que los pensamientos ejercen en los juicios y el comportamiento. Como señalaron Petty, Briñol, Tormala, y Wegener (2007), la metacognición ha adquirido un papel destacado en la psicología social porque los pensamientos secundarios pueden aumentar, atenuar o incluso invertir el impacto de las cogniciones de primer orden. Esto es, la metacognición puede cambiar lo que pensamos, pero también puede influir en lo que hacemos con lo que pensamos. Este monográfico está centrado precisamente en esto último, en el poder metacognitivo para reducir, atenuar o minimizar el impacto de la cognición primaria sobre los juicios y el comportamiento. En concreto, se describen diversos artículos que ilustran cómo las personas pueden calibrar y controlar el impacto de sus propios pensamientos al separarse de los mismos. Más concretamente, las contribuciones de este monográfico se centran en los procesos de corrección y supresión, en los enfoques basados en el descentramiento y en el paradigma de invalidación de los pensamientos.

Las dimensiones de la metacognición

La metacognición abarca un rango muy amplio de la actividad mental de las personas. Recientemente, Briñol y DeMarree (2012) revisaron los principales aspectos sobre los que las metacogniciones pueden variar, así como su impacto en los juicios y en el comportamiento social. También relevante para este número

especial, Dunlosky y Metcalfe (2009) propusieron que la metacognición puede dividirse en tres aspectos: conocimiento, monitorización y control metacognitivo. El conocimiento metacognitivo hace referencia a las creencias de las personas sobre el pensamiento (e.g., ‘Visualizar cómo escribo algo me ayudará a recordarlo’). La monitorización metacognitiva hace referencia a la evaluación de los propios pensamientos en relación con un estándar determinado (e.g., ‘Mi estado de ánimo hace que me guste este candidato más de lo que debería gustarme’). En este ejemplo, el estado de ánimo sería el factor de sesgo percibido que podría influir en los pensamientos y juicios posteriores sobre el candidato. El control metacognitivo hace referencia a la regulación del pensamiento (e.g., ‘Puesto que mi estado de ánimo podría estar influyendo en mis pensamientos sobre el candidato, debería ser menos positivo en mi juicio evaluativo’). Como se describirá a continuación de forma resumida, algunos de los artículos en este número especial aluden precisamente a esta clasificación de las metacogniciones (e.g., véase la contribución de Garcia-Marques, Silva, & Wegener, 2019, este número; Wegener, Chien, Hsiao, & Petty, 2019, este número).

En otra taxonomía reciente, Petty, Briñol, Tormala, y Wegener (2007) propusieron que las personas podían pensar sobre aspectos como la valencia, el número, el target u objetivo, el origen, la evaluación y la confianza de los propios pensamientos. Como ilustran algunas de las contribuciones a este número, estas dimensiones son útiles para clasificar las evaluaciones que las personas llevan a cabo sobre sus propios pensamientos. Una de estas dimensiones metacognitivas a las que se hace referencia en este monográfico es el origen percibido del pensamiento. El *origen* de los pensamientos se refiere a la fuente o procedencia percibida de un pensamiento. Las personas pueden plantearse preguntas como ‘¿De dónde ha salido este pensamiento?’ o ‘¿He pensado esto yo solo o se lo he oído decir a alguien?’. Los juicios que las personas se forman sobre el origen (u orígenes) de sus pensamientos pueden tener consecuencias importantes. Por ejemplo, las personas están más satisfechas con sus vidas cuando atribuyen sus pensamientos positivos a características internas que cuando atribuyen esos mismos pensamientos positivos a factores externos (e.g., el tiempo, una estancia acogedora; Schwarz & Clore, 1983). Por otro lado, las personas que son capaces de atribuir a factores externos la activación fisiológica negativa causada por una disonancia cognitiva (e.g., creyendo que el conflicto es el resultado de haber tomado una pastilla) experimentan un mayor bienestar y son menos propensos a tratar de resolver el malestar asociado con el conflicto psicológico (Zanna & Cooper, 1974).

El origen percibido de los pensamientos también es relevante en la investigación sobre la memoria testimonial. Una de las polémicas en este ámbito está relacionada con casos en los que las personas ‘recuperan’ recuerdos sobre supuestos episodios pasados de abuso. En concreto, autores como Loftus y Ketcham (1994) argumentaron que algunos individuos que afirmaban haber descubierto recuerdos reprimidos de lo que parecen ser episodios traumáticos, en realidad, ‘recuerdan’ eventos que habían imaginado anteriormente o que otra persona les había descrito en lugar de recuerdos basados en experiencias directas.

Es posible que entre todos estos recuerdos se oculten errores de *monitorización de la fuente*, un proceso mediante el cual las personas juzgan erróneamente el origen de un pensamiento o recuerdo concreto (véase Johnson, 2006). En algunos casos, pensamientos generados originalmente por otras personas, intencional o accidentalmente, pueden acabar confundándose con pensamientos propios o con recuerdos de situaciones que se sienten como realmente vividas. Una vez (mal) atribuidos a uno mismo, estos pensamientos pueden tener un impacto mayor del que tendrían si hubiesen sido atribuidos a un origen externo.

La investigación sobre el origen de los pensamientos es sólo un ejemplo que introduce la idea general de que la validez percibida de los pensamientos es relevante para comprender en qué medida los pensamientos predicen el bienestar así como otros muchos juicios y comportamientos. Como se describe en detalle en la sección que viene a continuación, los pensamientos tienen menos impacto a la hora de guiar nuestros juicios y comportamiento cuando las personas perciben esos pensamientos como asociados con un nivel bajo de validez.

La validez percibida de los pensamientos

La hipótesis de autovalidación plantea que las reacciones que las personas tienen ante sus propios pensamientos determinan el uso que se hace de dichos pensamientos (Petty, Briñol, & Tormala, 2002). El principio básico de la autovalidación es que los pensamientos por sí mismos no bastan para predecir las actitudes ni el comportamiento posteriores. Más bien, las personas deben tener confianza en ellos o gustarles para que estos pensamientos ejerzan alguna influencia en las evaluaciones o acciones posteriores. Cuando las personas perciben que sus pensamientos son válidos o se sienten a gusto con ellos, confían en ellos y los usan para guiar su comportamiento. De mayor relevancia para el tema de este monográfico, cuando las personas albergan dudas sobre la validez o les disgustan sus pensamientos, no los utilizan en la misma medida para guiar sus acciones.

Dado su carácter metacognitivo, la validación requiere un nivel de pensamiento muy elaborado (alta elaboración). Por tanto, para que se produzcan procesos de validación, las personas necesitan tener, en primer lugar, pensamientos que validar o invalidar, así como estar motivados y ser capaces de considerar la validez o las sensaciones asociadas con dichos pensamientos. Además de unas condiciones de alta elaboración, existe otra condición que facilita la aparición de procesos de validación. La confianza y el agrado que son capaces de producir muchas variables debe tenerse en consideración *después de* (o, al menos, durante) la generación de pensamientos, más que antes de generar los pensamientos. Por ejemplo, en una de las primeras investigaciones sobre autovalidación, Briñol y Petty (2003) observaron que simplemente con hacer que los participantes moviesen la cabeza horizontalmente de un lado a otro (como si estuvieran diciendo que no) era suficiente para que pensasen que algo no estaba bien en sus pensamientos, atenuando así su impacto en la formación de juicios evaluativos de todo tipo.

En la aplicación más reciente de este paradigma llevada a cabo en el ámbito del rendimiento deportivo, los deportistas voluntarios tenían que crear una

grabación de audio registrando afirmaciones positivas o negativas sobre sí mismos (Horcajo, Paredes, Higuero, Briñol, & Petty, *en prensa*). A continuación, se los asignaba, también aleatoriamente, a hacer movimientos de cabeza afirmativos (verticales) o negativos (horizontales) mientras escuchaban las afirmaciones que habían generado anteriormente sobre sí mismos. Por último, se evaluaba su rendimiento físico a través de un salto vertical, una prueba de sentadillas y un levantamiento de pesas. Consistente con la autovalidación, las afirmaciones de los participantes tenían un impacto significativamente menor en el rendimiento físico en la condición de movimientos de negación que en la condición de afirmación. Como se ilustra en este ejemplo, una implicación singular de la lógica de la autovalidación es que algo aparentemente tan trivial como los movimientos corporales puede atenuar el impacto de las afirmaciones de las personas sobre sí mismas.

Además del *embodiment* o la cognición a través del cuerpo, se ha comprobado que existen variables de todo tipo que influyen en las actitudes y en el comportamiento mediante este proceso metacognitivo de validación de los pensamientos (véase Briñol & Petty, 2009). En general, las variables que reducen la confianza y el agrado tras la generación de pensamientos (e.g., sentimientos de impotencia, emociones inciertas, percepción de estatus numéricamente minoritario) también reducen el uso de los pensamientos. La sensación de duda que emerge de estas variables puede minimizar el efecto de cualquier pensamiento accesible en ese momento en la mente de una persona. En este sentido, es importante señalar que, además de los pensamientos sobre un mensaje persuasivo o las auto-instrucciones (*self-talk*) deportivas, se pueden incluir muchas otras cogniciones, así como emociones, metas, aspectos de la identidad, personalidad, etc. Es decir, la validez percibida es relevante para cualquier contenido mental que sea prominente y accesible en ese momento.

Otro ejemplo de invalidación de pensamientos es la investigación sobre el efecto de la metacognición en las metas. En un estudio reciente, DeMarree et al. (2012) exploraron si la sensación psicológica de poder era capaz de influir en la percepción de validez de las metas de competición frente a las de colaboración. En primer lugar, se primó a los participantes con palabras relacionadas con el comportamiento competitivo (e.g., competir, ganar) vs. colaborativo (e.g., ayudar, compartir), mediante una tarea de completar palabras. Esta inducción experimental estaba diseñada simplemente para activar la representación mental de competición o de colaboración y cooperación. Después de la inducción, tenían que describir situaciones personales en las que habían ejercido poder sobre otra persona (alto poder) vs. situaciones en las que otra persona había ejercido poder sobre ellos (bajo poder). Por último, participaron en juegos de simulación financiera en los que tenían la oportunidad de compartir o no su dinero con otro participante. De acuerdo con la idea de que el poder genera confianza (y la impotencia o falta de poder está asociada con una sensación de duda; véase Briñol, Petty, Durso, & Rucker, 2017), el *prime* inducido inicialmente influyó en el comportamiento de los participantes en el juego en mayor medida cuando a continuación describieron situaciones de alto poder. Es decir, en esas

condiciones en las que recordaron episodios pasados de alto poder, los participantes inducidos a colaborar, en comparación con la condición de competición, concedieron más dinero a sus socios en la simulación financiera. Como ocurría en los estudios mencionados previamente, estos efectos de validación del pensamiento a través del poder tuvieron lugar en condiciones de alta elaboración y cuando el poder seguía (y no precedía) a los pensamientos.

En otro estudio de esta serie, DeMarree et al. (2012) indujeron a los participantes con una meta de logro, haciendo que recordasen experiencias pasadas donde se hubieran esforzado mucho por lograr alcanzar un objetivo importante. El número de ejemplos recordados constituía la manipulación de la facilidad de recuerdo subjetiva de los participantes (Schwarz et al., 1991). En concreto, los participantes fueron asignados aleatoriamente a recuperar muchos o pocos recuerdos de logros pasados. La investigación sobre autovalidación ha demostrado que la facilidad (frente a la dificultad) de recuperación aumenta la confianza en el contenido recuperado, validando, por tanto, cualquier contenido mental (Tormala, Falces, Briñol, & Petty, 2007; Tormala, Petty, & Briñol, 2002). En este estudio, la facilidad/dificultad era la variable de validación/invalidación de los pensamientos, y la inducción inicial de logro era el pensamiento que tenía que ser moderado. Todos los participantes del estudio completaron una serie de tareas muy complejas con anagramas y, por último, se les brindó la oportunidad de incrementar su puntuación completando unos ejercicios adicionales más sencillos. La cantidad de tiempo invertido en la segunda tarea sirvió como medida comportamental del esfuerzo de logro. De acuerdo con las predicciones, los resultados mostraron que las metas de logro inducidas inicialmente tenían un efecto mayor en la motivación del comportamiento posterior cuando los participantes asociaban la inducción inicial con la experiencia de facilidad (frente a la dificultad). En otras palabras, la meta activada guiaba el comportamiento en menor medida cuando se asociaba con una validez baja (dificultad) en comparación con los casos a los que les seguía una inducción de validez alta (facilidad). Dado que la medida dependiente de este estudio (nivel de esfuerzo post-fallo) se considera como un indicador fiable del esfuerzo motivacional, este trabajo particular tuvo especial importancia para demostrar que los procesos metacognitivos de invalidación pueden influir en el comportamiento distanciando a las personas de sus metas. Estos estudios revelaron que el grado en que las metas sirven de guía motivacional para la conducta depende de la medida en que las personas perciben esas metas como válidas y se sienten bien con ellas.

En un ejemplo más reciente de invalidación a través de la facilidad/dificultad de recuerdo, se demostró que incluso manteniendo el número de pensamientos constante y variando únicamente el número de palabras con las que se expresan dichos pensamientos, se puede influir en los juicios evaluativos. En particular, Gandarillas, Briñol, Petty, y Díaz (2018) realizaron una serie de estudios en los que analizaron el impacto de la longitud de los pensamientos, demostrando que cuando forzaban a los participantes a utilizar el mayor número de palabras posible (e.g., en un *tweet* largo) para expresar pensamientos sobre temas de baja relevancia personal, les resultaba difícil y se reducía el impacto de dichos

pensamientos en los juicios y comportamientos posteriores. Además, cuando se les pedía a los participantes que utilizaran una sola palabra (e.g., en un *hashtag*) para expresar pensamientos sobre temas de alta relevancia personal, también les resultaba particularmente difícil y, por tanto, se reducía el respectivo impacto de los pensamientos en las evaluaciones y conductas posteriores. Estos resultados demuestran que cuando existe una falta de encaje entre lo que se quiere decir y cómo se dice (e.g., tener que expresar algo trivial utilizando muchas palabras o decir algo muy importante forzándose a utilizar una única palabra) se produce una disociación entre el contenido del pensamiento y el comportamiento.

A modo de ilustración final, consideremos la posibilidad de atenuar el impacto incluso de la personalidad a la hora de guiar el comportamiento. Como ya hemos comentado anteriormente, las variables vinculadas a procesos de invalidación (dificultad, falta de poder, gestos de negación, etc.) pueden reducir el impacto de cualquier contenido mental disponible, incluidos aspectos de nuestra identidad y nuestra forma de ser. Por ejemplo, Santos, Briñol, Petty, Mateos, y Gandarillas (2019) analizaron si la incertidumbre de una persona en relación con su propia agresividad puede reducir la capacidad de ese rasgo de predecir el comportamiento agresivo. En un estudio de esta serie, los participantes informaron primero de su nivel de agresividad rasgo utilizando el Cuestionario de Agresión de Buss y Perry (BPAQ; Buss & Perry, 1992). Los participantes también informaron de la incertidumbre con la que respondían a esa escala. Las puntuaciones de la escala y la incertidumbre asociada con las mismas constituyeron las dos variables predictoras del estudio. A continuación, se evaluó el comportamiento agresivo de los participantes como la variable dependiente principal del estudio. En concreto, este estudio se basó en un método habitual de estudio del comportamiento agresivo en laboratorio en el cual se ofrece a los participantes la oportunidad de mostrar un comportamiento agresivo decidiendo la cantidad de un condimento muy picante que supuestamente tiene que tomar otro participante (DeMarree & Loersch, 2009; Lieberman, Solomon, Greenberg, & McGregor, 1999). Como se esperaba, los resultados de este estudio indicaron que la incertidumbre moderaba los efectos de las diferencias individuales en agresividad sobre el comportamiento agresivo, evaluado según el paradigma de la salsa picante.

En particular, se observó que la agresividad rasgo predecía el comportamiento agresivo en menor medida cuando los participantes mostraban incertidumbre en la agresividad rasgo informada. De este modo, a medida que la incertidumbre en las diferencias individuales de la agresividad rasgo aumentaba, la capacidad de estas diferencias individuales para predecir conductas agresivas se reducía. Por tanto, tener en cuenta la certidumbre/incertidumbre en los rasgos de personalidad puede resultar útil para predecir y comprender qué personas son más propensas a actuar según sus rasgos (y cuándo). Esto es importante ya que algo tan sencillo como preguntar a las personas cómo de seguras están en sus respuestas a los test de personalidad puede contribuir a mejorar su validez predictiva.

Existen muchas diferencias individuales en las que la incertidumbre puede desempeñar un papel moderador separando a las personas de sus propias auto-percepciones (véase e.g., Shoots-Reinhard, Petty, DeMarree, & Rucker, 2015). En otro ejemplo reciente, Paredes, Santos, Briñol, Gómez, y Petty (*en prensa*) demostraron que la incertidumbre en el nivel de vinculación de las personas con su grupo (e.g., Fusión de la identidad, Gómez et al., 2011) moderaba la relación entre dicha vinculación y la predisposición a realizar comportamientos extremos en favor del grupo, evaluados mediante la predisposición autoinformada a luchar y a morir (Swann, Seyle, Gómez, Morales, & Huici, 2009), así como al auto-sacrificio en dilemas morales (e.g., como el dilema del tren; Swann, Gómez, Dovidio, Hart, & Jetten, 2010).

Estos ejemplos iniciales ilustran que los pensamientos pueden variar en la validez con la que se les percibe y esta dimensión metacognitiva marca una diferencia en el impacto de los pensamientos en la guía de los juicios y del comportamiento. Como se describe en la siguiente sección, algunas de las contribuciones de este monográfico se apoyan precisamente en este enfoque de invalidación de los pensamientos. Conviene acabar esta sección destacando que, al margen de su grado de precisión o de si las metacogniciones están bien calibradas o arraigadas en la realidad, una premisa central de todas las contribuciones en este número especial es que la metacognición es importante porque puede proporcionar una visión profunda del comportamiento humano, influyendo en el impacto relativo de los pensamientos.

Contribuciones en este número especial

Se ha destacado que una dimensión esencial relevante para la separación entre pensamiento y conducta es la falta de validez percibida en los pensamientos. Como hemos comentado, la facilidad con la que surgen los pensamientos, el poder experimentado y diversas respuestas corporales puede influir en el uso que se hace de los pensamientos al afectar a su validez percibida. Hemos visto también que el origen de los pensamientos es otro factor importante en la investigación sobre autovalidación. El origen de los pensamientos es relevante porque cuanto más se percibe el origen de los pensamientos como inválido, menor es el impacto que éstos deberían tener. En una serie de estudios recientes relevantes para esta dimensión sobre el origen del pensamiento, Gascó, Briñol, Santos, Petty, y Horcajo (2018) hicieron que los participantes primero generasen pensamientos positivos o negativos sobre sus propios cuerpos. Después, se les indujo a pensar que sus pensamientos tenían un origen externo (surgían de las opiniones sociales) o interno (surgían del yo). En particular, se les indicó que sus pensamientos sobre el cuerpo surgían de la ‘visión particular de su cultura a través de la socialización’ (origen externo) o de ‘lo más profundo de uno mismo’ (origen interno). Los resultados revelaron que la dirección de los pensamientos generados por los participantes tenía mayor impacto en la satisfacción sobre el cuerpo cuando su origen se percibía como interno (el yo) que cuando se percibía como origen externo. En consecuencia, la percepción de que los pensamientos positivos

proviene de una fuente relacionada con validez alta (el yo) hacía sentir a los participantes mejor sobre su imagen corporal, pero si los pensamientos procedentes del yo eran negativos, el efecto era el contrario. Es importante señalar que cuando se asocia a los demás con una validez alta (e.g., fuentes creíbles con alto nivel de experiencia), y el yo se asocia con una validez baja (e.g., el yo como un origen poco fiable basado en la intuición superficial), las personas sienten mayor agrado por sus pensamientos de origen externo que de origen interno.

De especial relevancia para esta idea del origen y el destino percibidos de los pensamientos, el primer artículo de este número especial llevado a cabo por Santos et al. (2019, este número) describe un estudio que muestra que las personas pueden percibir que los pensamientos van y vienen a destinos que pueden variar en la validez percibida. En este estudio, los participantes tenían que escribir primero sus pensamientos positivos o negativos sobre un tipo de comida rápida en distintas notas de papel. Después, se les asignó a un supuesto rol de compradores o vendedores en un *roleplaying* para una campaña de publicidad. Por último, todos evaluaron su autoestima (como predictor adicional) y sus actitudes hacia la comida rápida (como variable dependiente). Se observó que la expectativa de vender sus ideas a otros reducía el impacto de los pensamientos en los participantes con alta autoestima. Los autores interpretaron este resultado como un indicio de que los participantes con alta autoestima interpretaban la acción de vender como un distanciamiento entre los pensamientos y el yo. Puesto que el yo es una fuente válida para las personas con alta autoestima, distanciarse de la misma suponía una pérdida de validez en los pensamientos. Por el contrario, para los participantes con baja autoestima, la expectativa de vender sus pensamientos a otros incrementaba su uso, lo que sugiere que los pensamientos adquirirían mayor valor con la perspectiva de que otros pagasen por sus ideas. Los autores interpretaron este hallazgo como un indicio de que los participantes consideraban la acción de vender como un distanciamiento entre los pensamientos y el yo. Al ser el yo una fuente inválida para las personas con baja autoestima, alejar los pensamientos de ese origen incrementó su impacto. De gran relevancia para este monográfico es que los resultados obtenidos por Santos y sus colaboradores sugieren que la misma acción de separación entre los pensamientos y el yo puede reducir su impacto en algunas personas, pero no en otras.

En la segunda contribución, DeMarree, Naragon-Gainey, y Giancola (2019, este número) demostraron que el impacto de los pensamientos puede atenuarse introduciendo otra forma de distancia psicológica que poco tiene que ver con la venta. En concreto, DeMarree y sus colaboradores redujeron el impacto de los pensamientos llevando a los participantes a contemplar sus propias experiencias mentales sin ningún tipo de vínculo personal (descentramiento). En su estudio, los participantes completaron una serie de medidas validadas sobre este constructo de descentramiento de los pensamientos y después todos ellos tenían que sumergir una mano en agua fría. El tiempo que consiguieron mantener la mano en el agua fría y la intensidad del malestar experimentado durante esa experiencia desagradable fueron las medidas dependientes del estudio. Los participantes informaron de un malestar menor y mostraron mayor tolerancia al dolor cuando sus puntuaciones en la medida

de descentramiento eran mayores. Por tanto, estos resultados sugieren que las personas que suelen adoptar una perspectiva distante respecto a sus pensamientos negativos (en este caso, el malestar experimentado al tener que mantener la mano en agua fría) puede reducir el impacto de dichos pensamientos. Como discuten los autores del artículo, podríamos anticipar que el descentramiento de los pensamientos no sólo conduce a las personas a separarse de sus pensamientos negativos sino también de los positivos, lo que podría reducir el disfrute de experiencias agradables.

En el tercer artículo del monográfico, Garcia-Marques, Silva, y Wegener (2019, este número) pidieron explícitamente a los participantes de su estudio que intentaran evitar el impacto de sus pensamientos utilizando distintas instrucciones en una tarea de evaluación. En este estudio, los participantes leyeron dos comunicaciones persuasivas aparentemente no relacionadas entre sí presentadas por una fuente atractiva o no atractiva. Cabe destacar que a algunos participantes se les pidió que no se dejaran influenciar por la fuente del primer mensaje, y fueron instruidos bien para suprimir el efecto de la fuente o bien para corregir su posible influencia. En los participantes que recibieron la instrucción de corregir no se observaron diferencias en las actitudes al comparar la fuente atractiva con la no atractiva. En cambio, entre los participantes que tenían que suprimir los pensamientos se observó un efecto paradójico según el cual, el efecto de la fuente que trataban de evitar acabó teniendo un impacto mayor en sus actitudes. Es decir, una fuente atractiva produjo actitudes más favorables que una no atractiva. Esta contribución resulta muy valiosa para este número especial porque compara dos estrategias metacognitivas capaces de separar a las personas de sus pensamientos (corrección vs. supresión). En este sentido, conviene destacar un aspecto a tener en cuenta de los procesos metacognitivos y es que no siempre funcionan como uno querría. De hecho, la contribución de Silva y sus colaboradores es congruente con el trabajo de Daniel Wegner sobre los efectos paradójicos de la supresión de los pensamientos (Wegner & Erber, 1992). En esa investigación, ya clásica, algunos participantes tenían que evitar pensar en un oso blanco y se les pidió que hiciesen sonar un timbre cada vez que lo hiciesen. Durante los siguientes 5 minutos, estos participantes hicieron sonar el timbre un número significativamente mayor de veces que los otros participantes a los que les pidió que simplemente pensasen en un oso blanco. Como los resultados sugieren, las inducciones de supresión pueden volverse en contra y producir unos resultados opuestos a los deseados, incrementando el impacto de los pensamientos en lugar de reducirlo.

La cuarta contribución a este número especial introduce la posibilidad de separar a las personas de sus pensamientos mediante un procedimiento sutil basado simplemente en restar. En particular, Paredes, Guyer, Briñol, y Petty (2019, este número) proponen que el impacto de algunos pensamientos puede verse atenuado mediante operaciones matemáticas que requieran restar. Se trata de una contribución importante porque la mayoría de los estudios de corrección de sesgos hacen uso de instrucciones bastante obvias para motivar a las personas a reducir el impacto mental de los sesgos percibidos. En cambio, en dos estudios

distintos los autores indujeron la corrección a través de un efecto indirecto basado en la activación de distintas mentalidades de cálculo. En estos estudios, primero se expuso a los participantes a un mensaje publicitario sobre un nuevo producto comercial emitido por una fuente creíble o una fuente no creíble. A continuación, para un estudio supuestamente no relacionado, los participantes completaron operaciones matemáticas que activaban una mentalidad de cálculo asociada a la suma o a la resta. Los resultados revelaron que cuando se inducía a los participantes con una mentalidad de cálculo vinculada a la suma, la fuente experta producía actitudes más favorables hacia el producto comercial que la fuente no experta. Este patrón ilustra el efecto tradicional de la credibilidad de la fuente en las actitudes. Por el contrario, en la condición de mentalidad de cálculo vinculada a la resta, no se observaron diferencias de persuasión entre la fuente creíble y la no creíble, en coherencia con la idea de que se había omitido el efecto normal de la credibilidad de la fuente sobre las actitudes. Este paradigma introduce la posibilidad de reducir el impacto de los pensamientos simplemente activando el concepto de resta matemática.

En la última contribución al monográfico, Wegener, Chien, Hsiao, y Petty (2019, este número) ofrecen una excelente revisión sobre cómo las personas podemos reducir el impacto del estado de ánimo sobre los pensamientos. La revisión de estos autores se basa en la idea general de que las personas tratan de evitar que sus juicios se vean afectados por factores de sesgo no deseados. Estos esfuerzos de corrección suelen estar guiados por la aplicación de teorías intuitivas sobre cómo operan los sesgos. En su contribución, los autores repasan la literatura sobre los sesgos causados por el estado de ánimo para ilustrar la utilidad del enfoque teórico de corrección. De especial relevancia, esta revisión ofrece una valiosa comparación entre enfoques teóricos de la corrección de sesgos, como el modelo de corrección flexible (Wegener & Petty, 1995, 1997), y otras formas de corrección, como el modelo de ajuste-reajuste (Martin, 1986; Martin, Seta, & Crelia, 1990) y el modelo de inclusión-exclusión (Schwarz & Bless, 1992, 2007). Además, esta revisión introduce nuevas investigaciones basadas en la idea de que las personas pueden corregir, incluso, los efectos de los cambios percibidos en su estado de ánimo. Es decir, las personas podrían corregir no solo el efecto que creen que puede tener su estado emocional sobre sus juicios sino también sobre el efecto que podría tener cambiar de estado de ánimo.

Otros paradigmas relevantes para la separación de los pensamientos

Tras describir las contribuciones específicas de este monográfico, concluimos esta introducción con una breve mención a otros paradigmas en el estudio de la separación de los pensamientos, así como un resumen de las consecuencias de reducir el impacto de los pensamientos. Como se ha mencionado a lo largo del artículo, se puede reducir el uso de los propios pensamientos mediante procesos de invalidación, corrección, supresión, y sustracción. Asimismo, también se ha

descrito cómo se puede minimizar el impacto de los pensamientos a través de su observación distante no evaluativa (descentramiento).

De un modo similar al paradigma del descentramiento ilustrado por la contribución de DeMarree, Naragon-Gianey, y Giancola (2019, este número), en esta sección final mencionamos otros enfoques vinculados al distanciamiento del pensamiento. Por ejemplo, existe una gran variedad de enfoques basados en la conciencia plena o *mindfulness* que han revelado que la mera observación distante del pensamiento puede llevar a una separación que reduce el impacto de los pensamientos (Luttrell, Briñol, & Petty, 2014, véase también Hart, Ivtzan, & Hart, 2013; Kang, Gruber, & Gray, 2013). Del mismo modo que las estrategias de descentramiento y de conciencia plena pueden reducir el impacto de los pensamientos, ciertas acciones pueden invalidar cualquier pensamiento que tengamos en la mente en ese momento. Por ejemplo, investigaciones recientes han demostrado que cuando a los participantes en un estudio se les hace tomar un analgésico como el acetaminofeno (Paracetamol, Tylenol) se puede reducir el impacto de sus pensamientos (e.g., Durso, Luttrell, & Way, 2015). Un aspecto importante de nuestro enfoque teórico es destacar que todas las técnicas de separación del pensamiento tendrán un efecto de distanciamiento tanto cuando los pensamientos son negativos como positivos.

Como proponen en sus estudios Paredes et al. (2019, este número), los efectos de los pensamientos se pueden atenuar simplemente activando constructos mentales asociados a la resta. Otro ejemplo de esta categoría se encuentra en las investigaciones sobre la limpieza mental, en las que activar en los participantes el concepto de higiene (e.g., haciendo que se laven las manos o exponiéndolos a productos de limpieza) es capaz de reducir el efecto de cualquier pensamiento incluyendo la culpa asociada con decisiones inmorales (Zhong & Liljenquist, 2006; Zhong, Strejcek, & Sivanathan, 2010), el malestar sufrido en situaciones de disonancia (Lee & Schwarz, 2010) y mitigando los efectos de muchos otros pensamientos (Rutchick, Slepian, & Ferris, 2010). De nuevo, aunque la mayoría de estos paradigmas se ha centrado en reducir el impacto de los pensamientos negativos, nuestro enfoque sostiene que estos mismos paradigmas de higiene mental también cuentan con el potencial de distanciar a las personas de sus pensamientos positivos.

Como ocurre con la limpieza y la higiene mental (Lee & Schwarz, 2010), otros paradigmas también pueden ser relevantes para la reducción del impacto de los pensamientos en los juicios y conductas. Estos enfoques incluyen el distanciamiento de los pensamientos (Trope & Liberman, 2010), la perspectiva visual y la distancia psicológica (Libby & Eibach, 2011), la compartimentación y el aislamiento de los pensamientos (Showers, 1992), la represión y la inhibición de los pensamientos (Loftus & Ketcham, 1994), la descontaminación mental (Wilson & Brekke, 1994), la disociación de los pensamientos (Spinhoven y van der Does, 1999) y muchos otros mecanismos de defensa ante pensamientos amenazadores (Baumeister, Dale, & Sommer, 1998). Obviamente, existen otros enfoques en psicología diseñados para reducir el impacto de los pensamientos (e.g., racionalización, trivialización, proyección, etc.), pero se basan principalmente

en cambios relevantes en la cognición primaria y no enfatizan procesos metacognitivos, como lo hacen los paradigmas abordados en este monográfico.

A modo de ilustración final de esta categoría, se puede considerar un trabajo reciente sobre la distancia psicológica. En línea con la Teoría del Nivel de Constructo (Libby & Eibach, 2011; Trope & Liberman, 2010), Ethan Kross y sus colaboradores han demostrado que el simple hecho de hablar de uno mismo con cierta distancia (como si se hablase de otra persona) reduce el impacto de los pensamientos negativos y, por tanto, reduce el sufrimiento (Kross & Ayduk, 2017; Kross et al., 2014). Además de referirse a uno mismo usando el nombre (vs. hablar en primera persona), expresar los pensamientos utilizando pronombres personales en tercera persona (vs. primera persona), así como visualizar los pensamientos desde la perspectiva externa de una tercera persona (vs. primera persona) también se ha relacionado con la reducción del impacto de los pensamientos (Libby & Eibach, 2002, 2011).

Este enfoque basado en hacer que las personas analicen sus experiencias negativas del pasado desde una perspectiva de distancia (frente a una perspectiva de autoinmersión), marca una diferencia significativa en la mejora de los resultados relacionados con la salud (Kross et al., 2014). Conviene señalar de nuevo que, según la hipótesis de autovalidación, el distanciamiento de los pensamientos (bien a través de la perspectiva, bien de la conciencia plena o bien mediante cualquier otro método descrito en este artículo) no sólo reduce el uso de los pensamientos negativos (propiciando el bienestar en las personas), sino también el uso de pensamientos positivos (haciendo que las personas se sientan relativamente peor). Según nuestro enfoque, se puede proponer que los pensamientos anticipados, generados, expresados, visualizados o compartidos en tercera persona (vs. primera persona) estén asociados con la duda (invalidez) y, por tanto, se espera que reduzcan el impacto tanto de los pensamientos negativos como de los positivos en los juicios. De hecho, estudios recientes han demostrado que distanciarse de los pensamientos puede reducir el malestar, pero también aumentar el sufrimiento dependiendo de la dirección del pensamiento (Briñol, Gascó, Petty, & Horcajo, 2013). En estos estudios, se observó que la separación de los pensamientos a través de la distancia física ejercía un efecto mental debilitador que reducía el impacto de cualquier pensamiento y, por tanto, propiciaba el bienestar de la persona (cuando invalidaba pensamientos negativos), pero también hacía que se sintieran relativamente peor (cuando invalidaba pensamientos positivos).

En definitiva, del mismo modo que la confianza en los pensamientos incrementa el impacto de la dirección del pensamiento en los juicios, la duda atenúa el impacto de cualquier pensamiento activo en ese momento en la mente. Como se describe en el artículo, las dudas pueden surgir de la percepción de una fuente no fiable de los pensamientos, o de dirigirse a un destino percibido como inválido, como resultado de la separación de una fuente válida, o como consecuencia del distanciamiento de los pensamientos a través de otros procedimientos, por nombrar algunas de las contribuciones de este número especial. En conclusión, las variables, las acciones y los estilos mentales asociados con la duda pueden invalidar los pensamientos

a través de diferentes paradigmas, reduciendo así el impacto tanto de los pensamientos negativos como positivos en los juicios que hacemos las personas.

Disclosure statement

No potential conflict of interest was reported by the authors. / *Los autores no han referido ningún potencial conflicto de interés en relación con este artículo.*

Acknowledgements / Agradecimientos

This work was supported by the Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, with the help of projects I+D of the Programa Estatal de Fomento de la Investigación Científica y Técnica de Excelencia [PSI2017-83303-C2-1-P]. / *Este trabajo ha recibido el apoyo del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad a través de los proyectos I+D del Programa Estatal de Fomento de la Investigación Científica y Técnica de Excelencia [PSI2017-83303-C2-1-P].*

ORCID

Borja Paredes  <http://orcid.org/0000-0002-2418-3337>

References / Referencias

- Baumeister, R. F., Dale, K., & Sommer, K. L. (1998). Freudian defense mechanisms and empirical findings in modern social psychology: Reaction formation, projection, displacement, undoing, isolation, sublimation, and denial. *Journal of Personality*, *66*, 1081–1124. doi:10.1111/1467-6494.00043
- Briñol, P., & DeMarree, K. G. (Eds.). (2012). *Social metacognition*. New York, NY: Psychology Press.
- Briñol, P., Gascó, M., Petty, R. E., & Horcajo, J. (2013). Treating thoughts as material objects can increase or decrease their impact on evaluation. *Psychological Science*, *24*, 41–47. doi:10.1177/0956797612449176
- Briñol, P., & Petty, R. E. (2003). Overt head movements and persuasion: A self-validation analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, *84*, 1123–1139. doi:10.1037/0022-3514.84.6.1123
- Briñol, P., & Petty, R. E. (2009). Persuasion: Insights from the self-validation hypothesis. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 41, pp. 69–118). New York, NY: Academic Press.
- Briñol, P., Petty, R. E., Durso, G. R. O., & Rucker, D. D. (2017). Power and persuasion: Processes by which perceived power can influence evaluative judgments. *Review of General Psychology*, *21*, 223–241. doi:10.1037/gpr0000119
- Buss, A. H., & Perry, M. (1992). The aggression questionnaire. *Journal of Personality and Social Psychology*, *63*, 452–459.
- DeMarree, K. G., & Loersch, C. (2009). Who am I and who are you? Priming and the influence of self versus other focused attention. *Journal of Experimental Social Psychology*, *45*, 440–443. doi:10.1016/j.jesp.2008.10.009
- DeMarree, K. G., Loersch, C., Briñol, P., Petty, R. E., Payne, B. K., & Rucker, D. D. (2012). From primed construct to motivated behavior: Validation processes in goal pursuit. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *38*, 1659–1670. doi:10.1177/0146167212458328

- DeMarree, K. G., Naragon-Gainey, K., & Giancola, A. (2019, this issue). Decentering constructs predict experience and tolerance of pain: Evidence from a cold pressor study. *International Journal of Social Psychology*, 34.
- Dunlosky, J., & Metcalfe, J. (2009). Metacognition. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Durso, G. R., Luttrell, A., & Way, B. M. (2015). Over-the-counter relief from pains and pleasures alike: Acetaminophen blunts evaluation sensitivity to both negative and positive stimuli. *Psychological Science*, 26, 750–758. doi:10.1177/0956797615570366
- Gandarillas, B., Briñol, P., Petty, R. E., & Diaz, D. (2018). Attitude change as a function of the number of words in which thoughts are expressed. *Journal of Experimental Social Psychology*, 74, 196–211. doi:10.1016/j.jesp.2017.09.012
- Garcia-Marques, T. M., Silva, P., & Wegener, D. T. (2019, this issue). Rebound effects in persuasion: Considering potential ironic effects of suppression and correction. *International Journal of Social Psychology*, 34.
- Gascó, M., Briñol, P., Santos, D., Petty, R. E., & Horcajo, J. (2018). Where did this thought come from? A self-validation analysis of the perceived origin of thoughts. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 44, 1615–1628. doi:10.1177/0146167218775696
- Gómez, A., Brooks, M. L., Buhrmester, M., Vázquez, A., Jetten, J., & Swann, W. B. (2011). On the nature of identity fusion: Insights into the construct and validation of a new measure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 100, 918–933. doi:10.1037/a0022642
- Hart, R., Ivztan, I., & Hart, D. (2013). Mind the gap in mindfulness research: A comparative account of the leading schools of thought. *Review of General Psychology*, 17, 453–466. doi:10.1037/a0035212
- Horcajo, J., Paredes, B., Higuero, G., Briñol, P., & Petty, R. E. (in press). The effects of over head movements on physical performance following positive versus negative self-talk. *Journal of Sport and Exercise Psychology*. doi:10.1123/jsep.2018-0208
- Johnson, M. K. (2006). Memory and reality. *American Psychologist*, 61, 760–771. doi:10.1037/0003-066X.61.8.760
- Kang, Y., Gruber, J., & Gray, J. R. (2013). Mindfulness and de-automatization. *Emotion Review*, 5, 192–201. doi:10.1177/1754073912451629
- Kross, E., & Ayduk, O. (2017). Self-distancing: Theory, research and current directions. In J. Olson & M. Zanna (Eds.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 55, pp. 81–136). New York, NY: Academic Press.
- Kross, E., Bruehlman-Senecal, E., Park, J., Burson, A., Dougherty, A., Shablack, H., ... Ayduk, O. (2014). Self-talk as a regulatory mechanism: How you do it matters. *Journal of Personality and Social Psychology*, 106, 304–324. doi:10.1037/a0035173
- Lee, S. W. S., & Schwarz, N. (2010). Washing away post-decisional dissonance. *Science*, 323, 709. doi:10.1126/science.1186799
- Libby, L. K., & Eibach, R. P. (2002). Looking back in time: Self-concept change affects visual perspective in autobiographical memory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 167–179. doi:10.1037/0022-3514.82.2.167
- Libby, L. K., & Eibach, R. P. (2011). Visual perspective in mental imagery: A representational tool that functions in judgment, emotion, and self-insight. In M. P. Zanna & J. M. Olson (Eds.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 44, pp. 185–245). San Diego, CA: Academic Press.
- Lieberman, J. D., Solomon, S., Greenberg, J., & McGregor, H. A. (1999). A hot new way to measure aggression: Hot sauce allocation. *Aggressive Behavior: Official Journal of the International Society for Research on Aggression*, 25, 331–348. doi:10.1002/(SICI)1098-2337(1999)25:5<331::AID-AB2>3.0.CO;2-1
- Loftus, E., & Ketcham, K. (1994). *The reality of repressed memory: False memories and allegations of abuse*. New York, NY: St.

- Luttrell, A., Briñol, P., & Petty, R. E. (2014). Mindful vs. mindless thinking and persuasion. In A. Ie, C. T. Ngunoumen, & E. J. Langer (Eds.), *The Wiley Blackwell handbook of mindfulness* (pp. 258–278). Chichester: Wiley Blackwell.
- Martin, L. L. (1986). Set/reset: Use and disuse of concepts in impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, *51*, 493–504.
- Martin, L. L., Seta, J. J., & Crelia, R. A. (1990). Assimilation and contrast as a function of people's willingness and ability to expend effort in forming an impression. *Journal of Personality and Social Psychology*, *59*, 27–37. doi:10.1037/0022-3514.59.1.27
- Metcalf, J., & Finn, B. (2008). Evidence that judgments of learning are causally related to study choice. *Psychonomic Bulletin and Review*, *15*, 174–179.
- Nelson, T. O., & Narens, L. (1990). Metamemory: A theoretical framework and new findings. In G. Bower (Ed.), *The psychology of learning and motivation*. American Psychologist (Vol. 26, pp. 125–173). New York, NY: Academic Press.
- Paredes, B., Guyer, J., Briñol, P., & Petty, R. E. (2019, this issue). Subtle priming of subtraction vs. addition: A spill-over effect of math. *International Journal of Psychology*, *34*.
- Paredes, B., Santos, D., Briñol, P., Gómez, A., & Petty, R. E. (in press). The Role of Meta-Cognitive Certainty on the Relationship between Identity Fusion and Endorsement of Extreme Pro-Group Behavior. *Self and Identity*.
- Petty, R. E., Briñol, P., & Tormala, Z. L. (2002). Thought confidence as a determinant of persuasion: The self-validation hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, *82*, 722–741. doi:10.1037/0022-3514.82.5.722
- Petty, R. E., Briñol, P., Tormala, Z. L., & Wegener, D. T. (2007). The role of meta-cognition in social judgment. *Social Psychology: Handbook of Basic Principles*, *2*, 254–284.
- Rutchick, A. M., Slepian, M. L., & Ferris, B. D. (2010). The pen is mightier than the word: Object priming of evaluative standards. *European Journal of Social Psychology*, *40*, 704–708. doi:10.1002/ejsp.753
- Santos, D., Briñol, P., Petty, R. E., Mateos, R., & Gandarillas, B. (2019). Trait aggressiveness predicting aggressive behavior: The moderating role of meta-cognitive certainty. *Aggressive Behavior*, *45*, 255–264. doi:10.1002/ab.21815
- Santos, D., Gascó, M., Gandarillas, B., Briñol, P., Petty, R. E., & Horcajo, J. (2019, this issue). Separating thoughts from the self by selling them to others: The moderating role of self-esteem. *International Journal of Social Psychology*, *34*.
- Schwarz, N., & Bless, H. (1992). Constructing reality and its alternatives: An inclusion/exclusion model of assimilation and contrast effects in social judgment. In L. L. Martin & A. Tesser (Eds.), *The construction of social judgment* (pp. 217–245). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Schwarz, N., & Bless, H. (2007). Mental construal processes: The inclusion/exclusion model. In D. A. Stapel & J. Suls (Eds.), *Assimilation and contrast in social psychology* (pp. 119–141). New York, NY: Psychology Press.
- Schwarz, N., Bless, H., Strack, F., Klumpp, G., Rittenauer-Schatka, H., & Simons, A. (1991). Ease of retrieval as information: Another look at the availability heuristic. *Journal of Personality and Social Psychology*, *61*, 195–202. doi:10.1037/0022-3514.61.2.195
- Schwarz, N., & Clore, G. L. (1983). Mood, misattribution, and judgments of well-being: Informative and directive functions of affective states. *Journal of Personality and Social Psychology*, *45*, 513–523. doi:10.1037/0022-3514.45.3.513
- Shoots-Reinhard, B., Petty, R. E., DeMarree, K. G., & Rucker, D. D. (2015). Personality certainty and politics: Increasing the predictive utility of individual difference inventories. *Political Psychology*, *36*, 415–430. doi:10.1111/pops.12104
- Showers, C. (1992). Compartmentalization of positive and negative self-knowledge: Keeping bad apples out of the bunch. *Journal of Personality and Social Psychology*, *62*, 1036–1049. doi:10.1037/0022-3514.62.6.1036

- Spinhoven, P., & van der Does, A. W. (1999). Thought suppression, dissociation and psychopathology. *Personality and Individual Differences*, 27, 877–886. doi:10.1016/S0191-8869(99)00037-9
- Swann, W. B., Jr., Gómez, A., Dovidio, J. F., Hart, S., & Jetten, J. (2010). Dying and killing for one's group: Identity fusion moderates responses to intergroup versions of the trolley problem. *Psychological Science*, 21, 1176–1183. doi:10.1177/0956797610376656
- Swann, W. B., Jr., Seyle, C., Gómez, A., Morales, J. F., & Huici, C. (2009). Identity fusion: The interplay of personal and social identities in extreme group behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96, 995–1011. doi:10.1037/a0013668
- Tormala, Z. L., Falces, C., Briñol, P., & Petty, R. E. (2007). Ease of retrieval effects in social judgment: The role of unrequested cognitions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93, 143–157. doi:10.1037/0022-3514.93.2.143
- Tormala, Z. L., Petty, R. E., & Briñol, P. (2002). Ease of retrieval effects in persuasion: A self-validation analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 1700–1712. doi:10.1177/014616702237651
- Trope, Y., & Liberman, N. (2010). Construal-level theory of psychological distance. *Psychological Review*, 117, 440–463. doi:10.1037/a0018963
- Wegener, D. T., Chien, Y., Hsiao, C., & Petty, R. E. (2019, this issue). Setting aside mood-biased thoughts and judgments: Theory-based bias correction. *International Journal of Social Psychology*, 34.
- Wegener, D. T., & Petty, R. E. (1995). Flexible correction processes in social judgment: The role of naive theories in corrections for perceived bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 36–51. doi:10.1037/0022-3514.68.1.36
- Wegener, D. T., & Petty, R. E. (1997). The flexible correction model: The role of naive theories of bias in bias correction. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 29, pp. 141–208). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Wegner, D. M., & Erber, R. (1992). The hyper-accessibility of suppressed thoughts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 903–912. doi:10.1037/0022-3514.63.6.903
- Wilson, T. D., & Brekke, N. (1994). Mental contamination and mental correction: Unwanted influences on judgments and evaluations. *Psychological Bulletin*, 116, 117–142. doi:10.1037/0033-2909.116.1.117
- Zanna, M. P., & Cooper, J. (1974). Dissonance and the pill: An attribution approach to studying the arousal properties of dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 703–709. doi:10.1037/h0036651
- Zhong, C., & Liljenquist, K. (2006). Washing away your sins: Threatened morality and physical cleansing. *Science*, 313, 1451. doi:10.1126/science.1130726
- Zhong, C., Strejcek, B., & Sivanathan, N. (2010). A clean self can render harsh moral judgment. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46, 859–862. doi:10.1016/j.jesp.2010.04.003