

## SEGUNDA PARTE APLICACIÓN DEL MÉTODO EMPÍRICO AL PROBLEMA

Capítulo cuarto. Análisis de la literatura psicológica . . . . .	113
I. Recapitulación y propuesta metodológica . . . . .	113
II. Procesos cognitivos y estereotipos . . . . .	114
III. Categorización . . . . .	116
IV. Esquemas . . . . .	119
V. Heurísticos . . . . .	122
VI. Racionalidad . . . . .	125
VII. Heurísticos y la racionalidad limitada . . . . .	127
VIII. Un poco sobre atribución . . . . .	128
IX. <i>Framing</i> : cómo vemos las cosas . . . . .	130
X. Percepción de personas . . . . .	131
XI. La memoria y el aspecto no consciente . . . . .	132
XII. Aspecto implícito . . . . .	135
XIII. Preautomaticidad: <i>priming</i> . . . . .	138
XIV. Automaticidad . . . . .	139
XV. Intencionalidad . . . . .	140
XVI. Medidas de evaluación: explícito vs. implícito . . . . .	142
XVII. Implicit Association Test (IAT) . . . . .	143

## CAPÍTULO CUARTO

### ANÁLISIS DE LA LITERATURA SICOLÓGICA

#### I. RECAPITULACIÓN Y PROPUESTA METODOLÓGICA

Regresemos rápidamente a las preguntas de esta investigación.

1. ¿Es cierto que existe un trato dispar en México? Sí, existe un trato dispar en México y ha existido, dentro del encuadre social en el cual vivimos hoy en día, por muchos años.
2. ¿Dónde se origina este trato dispar? Este trato dispar tiene como origen los fundamentos de la cognición humana, pues la mera forma en cómo pensamos nos obliga a tener preferencias hacia el que nosotros elegimos que fuera nuestro grupo de pertenencia, y a tener rechazo hacia los demás grupos restantes.
3. ¿A quienes afecta? Afecta a todos los miembros de nuestra sociedad, debido al contexto cultural que compartimos.
4. ¿Cómo se puede evitar, prevenir y/o solucionar el trato dispar en México? A estas alturas de la investigación todavía no se puede responder esta pregunta. Esto se debe a que la investigación realizada dentro de la literatura de cognición social no nos permite establecer hipótesis o afirmaciones. Más allá de esto, la misma metodología empleada exhorta a no hacerlo.

Es con este interés en mente que se formula la segunda parte de esta investigación. Para ello se empleará una “metodología cuantitativa”, debido a la especificidad de sus alcances y resultados. La metodología cuantitativa involucra, 1) establecer ambas hipótesis estudiadas y los procedimientos de investigación que serán instrumentados previo a la conducción del estudio, 2) mantener control sobre los factores contextuales que pueden interferir con los datos recolectados, 3) usar muestras de participantes suficientemente amplias para proveer datos estadísticamente significativos, y

4) emplear análisis de datos que dependan de procedimientos estadísticos (Gay y Airasian, 2000: 9). Para entender las causas de fenómenos de psicología social, es necesario conducir estudios experimentales más que aquellos de correlación o de observación, con puntos de vista orientados a procesos, y no a problemas (Aronson *et al.* 1998: 102). Esto constituye una diferencia importante entre la primera parte y esta segunda parte de la investigación.

Si la investigación está orientada hacia el “problema”, entonces las medidas dependientes deben corresponder tan cercanamente como sea posible al fenómeno (*ibidem*: 119). Fue por eso que las líneas de investigación cualitativas abordan varios aspectos del problema. Si la investigación está orientada a “procesos”, la meta es entender los que son reguladores responsables del fenómeno, y las medidas dependientes deben estar diseñadas para analizar estos procesos y no el fenómeno que producen (*ibidem*: 119).

La “investigación cualitativa” analiza datos interpretativamente, al organizar los datos en categorías, identificar patrones y producir síntesis narrativas descriptivas, mientras que los “análisis cuantitativos” involucran procedimientos estadísticos (Gay y Airasian, 2000: 9).

Una gran ventaja del método experimental o cuantitativo es que la relación causal entre las variables puede ser determinada con mayor certeza (Aronson *et al.*, 1998: 107). A pesar de las diferencias entre ellas, “las metodologías cualitativa y cuantitativa no deberían de ser consideradas como opuestas” (Gay y Airasian, 2000: 9); juntas representan el rango completo de los métodos de investigación (*idem*). Ambos estudios son importantes: aquellos que estudian un fenómeno (por ejemplo discriminación) por sí sólo e investigan tratando de encontrar su causa, y aquellos que estudian los mecanismos básicos de la percepción humana, cognición, motivación, emoción, y comportamiento, y después investigan cómo aplicar estos conceptos a problemas importantes (por ejemplo discriminación) (Aronson *et al.*, 1998: 107).

Para poder establecer hipótesis adecuadas en esta parte de la investigación, es necesario hacer un previo recorrido de la literatura de cognición social vigente. Con base en esta investigación teórica, se desarrollarán las bases que permitan llevar a cabo una investigación práctica.

## II. PROCESOS COGNITIVOS Y ESTEREOTIPOS

Schneider (2004) explica dónde yace la raíz de la estereotipia:

Si los estereotipos son parte de la cultura general, sería un poco extraño si no fuesen generalmente creídos. Las creencias y los valores culturales son, casi

por definición, ampliamente aceptados. Al mismo tiempo, si un gran número de personas sostienen las mismas creencias, la explicación más fácil (aunque no la única) es que han sido sujetos a la misma preparación cultural.

Un estereotipo es una generalización sobre un grupo de personas en las que características idénticas son asignadas virtualmente a todos los miembros del grupo, sin importar variaciones actuales entre los miembros (Aronson *et al.*, 2002: 461). Gran parte de los estereotipos son heredados de los padres, los maestros y de todas aquellas influencias que ejercen presión sobre las personas durante su desarrollo, por eso se comparten estereotipos con otros miembros del mismo grupo.

En esencia, los estereotipos son expectativas acerca de un grupo social; sobre la extensión y cuáles de los comportamientos y características probables del grupo pueden ser generalizados a miembros individuales del mismo (Moskowitz, 2005: 439). Mientras más fundamental sea el grupo, más arraigado estará el estereotipo. Los estereotipos son descripciones genéricas de experiencias pasadas que usamos para categorizar personas y objetos (Schacter, 2001). La asunción fundamental es que las uniones asociativas unen diferentes aspectos de un objeto o concepto en una sola representación, en ocasiones junto con información relacionada como el contexto específico en el que el objeto se encontró (Smith, 1998: 393). Tanto el contexto en el cual se crió una persona, así como sus experiencias vividas respecto de otras personas fuera del grupo de pertenencia, tendrán influencia en su percepción y su comportamiento, estemos hablando de un doctor, un empresario, o un tomador de decisiones públicas.

Banaji (2001b, p. 15102) describe un poco más el proceso de estereotipia:

Los estereotipos juegan su rol desde los momentos más tempranos de la secuencia de procesamiento de la información, dando preferencia a las opciones que son consistentes con el estereotipo. A la fecha, la evidencia sugiere que los estereotipos influyen en la manera en que la información es consultada, percibida, recordada y enjuiciada. Los estereotipos limitan la cantidad de información que es requerida para realizar un juicio al darle significado a información que puede ser parcial o incluso degradada, y permite alcanzar una decisión cuando el tiempo apremia. Los estereotipos facilitan la identificación inicial de información congruente y le restan atención a información incongruente.

Siguiendo la discusión de Allport sobre la categorización en “nosotros” y “ellos”, favoreciendo intragrupalmente y rechazando intergrupalmente,

Tajfel (1981, citado por Fiske, 1998: 389) propuso que el prejuicio es resultado de la necesidad de una identidad social positiva con un intragrupo, que recluta a los intergrupos como contrastes relativamente devaluados. La mera percepción de pertenecer a diferentes grupos dispara favoritismo intragrupal y discriminación intergrupala relativa (Fiske, 1998). Una vez categorizados, los atributos que se cree están asociados con el grupo son generalizados a todos los individuos que califican para membresía del grupo (Banaji, 2001b: 15102). Si es que gran parte de los tomadores de decisiones públicas no pertenecen a un grupo indígena, comienza a ser menos aventurado decir que tendrán sesgos hacia personas de procedencia indígena.

### III. CATEGORIZACIÓN

Veamos rápidamente a Pinker (2002: 203): “Sí, cada copo de nieve es único, y ninguna categoría le hará justicia completamente a cada uno de sus miembros. Pero la inteligencia depende en amontonar cosas que comparten propiedades, para que no nos asombremos por cada nueva cosa que encontramos”.

Una categoría es un conjunto de cosas, criaturas, eventos o acciones (o lo que sea) que son tratados, según el propósito deseado, como si fueran similares, equivalentes o de alguna forma sustituibles los unos por los otros (Ámsterdam y Bruner, 2000: 20). Cuando se categorizan [a las personas] se realizan dos inferencias: la primera es que se infiere algo acerca del individuo basándose en la manera en la que se categoriza; y segundo, se realizan juicios sobre las categorías basándose en los individuos (Schneider, 2004: 106). Al haber evolucionado durante muchos años hasta ser capaces de enfrentar eficientemente a su ambiente, los seres humanos tienden a agrupar en categorías las entidades que les parecen similares en su aparato perceptual o realizan acciones similares, o ambas cosas (Gardner, 1985). Fiske (1998: 361) plantea algunos procesos desarrollados por algunos autores importantes:

Desde los primeros microsegundos de que se realiza la percepción, expectativas y sin duda estereotipos forman la interpretación perceptual de impresiones sensoriales rápidas, fuera de foco, degradadas y parciales.<sup>81</sup> Los estereotipos permiten a las personas asimilar a una persona que encaja dentro de los límites

<sup>81</sup> Macrae *et al.*, 1994.

generalmente aceptados de un extragrupo, haciendo que las personas parezcan más similares a su estereotipo de lo que son en realidad.<sup>82</sup>

Las personas perciben algunas características de un nuevo objeto, las colocan en una categoría mental e infieren que probablemente tenga otras características típicas de esa categoría, características que no se pueden percibir (Pinker, 2002: 203). Howard Gardner (1985: 341) da una visión clásica de la clasificación y categorización:

1. Las categorías son arbitrarias. Nada en el mundo o en nuestro sistema nervioso determina cómo debemos rebanar nuestras observaciones. Las culturas y los idiomas realizan este trabajo. Los ítems pueden ser agrupados, juntos, en cualquier número de maneras para formar categorías, y las personas pueden aprender a identificar o construir esas categorías definidas por su cultura.
2. Las categorías tienen atributos críticos o definidores. Todos los miembros de una categoría comparten estos atributos definidores, ningún no-miembro las comparte, y no hay un empalme entre miembros y no-miembros.
3. La intensión (o juego de atribuciones) determina la extensión de una categoría (cuáles ítems son miembros). Por lo tanto, no tiene sentido hablar de una categoría en cuanto poseedora de una estructura interna, con unos ítems salientes como mejores miembros que otros. Ya sea que el triángulo sea alto y rojo, o no lo sea. Las fronteras son agudas y no distorsionadas.

Moskowitz (2005: 441) sostiene que identificar nueva información, en términos de la vieja información con la que ya estamos familiarizados, cumple funciones importantes. Primero, ahorra tener que entender estímulos, con un patrón particular de características (y calcular lo que se puede esperar de él), cada vez que es encontrado. La categoría provee un medio para organizar la información de entrada, y esto hace que tenga algún sentido para las personas. Por eso, nuestra categoría mental “pato” puede incluir patos extraños que no son idénticos al pato prototípico, como los patos que no pueden nadar o volar: los patos Muscovy, que tienen garras en sus patas, y el Pato Donald, que habla y viste (Pinker, 2002: 203). De la misma manera, la categoría mental “indígena” puede incluir a campesinos, ganaderos,

<sup>82</sup> Krueger y Clement, 1994; para otras referencias, véase Milton y von Piel, 1996.

artesanos y pescadores, y muy poco, probablemente, incluiría a empresarios y modelos de la televisión o de los anuncios en los medios impresos.

Gardner (1985: 340) dice:

De acuerdo con este punto de vista, todas las instancias del mismo tipo natural poseen una propiedad estructural subyacente definida en común. Así, todos los limones últimamente poseen la misma estructura aunque dos limones elegidos aleatoriamente pueden carecer de una propiedad perceptible específica en común. Una categoría está organizada alrededor de estereotipos que permiten a la persona común reconocer ejemplares: tal organización se demuestra esencial tanto como uno no sea necesariamente expuesto a las propiedades genéticas subyacentes que todos los limones en realidad comparten.

El primer conflicto que salta a la vista es la dicotomía de la categorización. Uno categoriza la información recibida en categorías; dependiendo de sus características se verá a qué categoría se asigna esa información. Como resultado, todos los objetos que tienen las características que definen al grupo, cuentan como miembros de una categoría, y ningún no-miembro tiene todas las características que definen al grupo (Schneider, 2004: 117). No hay graduaciones de membrecía a una categoría; el objeto pertenece o no pertenece (*idem*).

La *activación de la categoría* es el producto final de la interacción entre algunos estímulos en el ambiente y el sistema perceptual humano, en el cual la categoría obtiene un elevado estado de accesibilidad y preparación en virtud de ser evocado de la memoria en este proceso (Moskowitz, 2005: 126). Ahora, la elección de la categoría, la cual se le asigna al miembro evaluado, depende de tres factores: algunas categorías son tan fundamentales que son ordinales; la elección de categoría es afectada por la saliencia o accesibilidad de la categoría, y algunas categorías sencillamente son cognitivamente más básicas (Schneider, 2004). En general, la entrada de información para juicios sociales, así como para los procesos de respuesta comportamental, pueden ser equipados por medios ya sea automáticos o por procesos de control (Wegner y Bargh, 1998: 478).

Para definir bien qué miembros apelan a membrecía de una categoría, formamos prototipos de lo que sería el miembro ideal de esta categoría. Scheider (2004: 67) dice que simplemente determinamos cuáles características son centrales para la categoría (aquellas que muchos miembros de la categoría comparten), y cada nuevo y potencial miembro de la categoría es

evaluado en cada una de estas dimensiones relevantes. Así, cuando la categorización se lleva a cabo, si la persona que se está evaluando concuerda o encaja con los ejemplares de cierta categoría, esa categoría es usada para describir a la nueva persona (Moskowitz, 2005: 165). De esta manera, debido a todo el bagaje cultural al cual está sometida una persona no indígena, percibirá a una persona indígena con todos los atributos que la categoría tenga asignados.

Esto presenta un problema. Stillings *et al.* (1995: 32) afirman que la información de un objetivo que encaja bien en un esquema será redundantemente codificada. Muchas de las proposiciones redundantes son inferencias altamente posibles, sin embargo, esto puede ser difícil de discriminar al tiempo de la prueba de información que se presenta. El hecho de estar actuando sobre inferencias significa que no se dedica el tiempo requerido para realizar una decisión coherente y objetiva ante una situación dada, *como un buen tomador de decisiones públicas debe de hacerlo*. Hay ocasiones en las que es importante ser capaz de discriminar el origen y el tiempo de almacenaje para ítems de información en la memoria (*ibidem*: 42). La idea que la categorización es la manera natural y adaptativa, inclusive dominante, de entender que lo que las personas hacen no significa que sea la única opción disponible (Fiske, 1989).

Amsterdam y Bruner (2000) hablan sobre la humanidad y la capacidad de categorización:

El hombre tiene una gran capacidad para discriminar. Su potencial sentido del *otherness*<sup>83</sup> es también ilimitado. La vida racional empieza con la práctica selectiva de ignorar las diferencias, fallando en la percepción real de las mismas; la vida racional empieza con el uso equivocado del poder de discriminación para cualquier cosa que tenga una potencialidad total. Éste descansa en la selección, arreglo y apropiada adecuación de los objetos de percepción y pensamiento, de los tratos limitados, de los pequeños residuos de la riqueza humana.

#### IV. ESQUEMAS

Gardner (1985: 58) arguye que el estudio de las estructuras mentales puede encontrar una piedra fundamental en Kant: él llamaba conceptos de

<sup>83</sup> Entendemos por *otherness* aquello que no es lo que se es, o aquellas características que harían a algo no ser lo que es.

comprensión pura a “categorías de pensamiento” y un nivel más allá de análisis, esquemas. Cuando recibimos una información del medio ambiente en el que nos desarrollamos, inmediatamente esa información es interpretada, codificada y clasificada acorde con información previamente almacenada, a la cual consultamos para un posterior almacenamiento. Esta ruta de información de consulta es denominada “esquema”. Un esquema es una unidad estructurada de conocimiento general sobre un objeto o concepto (Smith, 1998: 403). El dominio central de su aplicación ha sido la interpretación de nueva información basada en conocimiento existente, y los efectos de accesibilidad cambiante o crónica en esos procesos interpretativos (*idem*).

Stillings *et al.* (1995: 87) explican de una manera concreta cómo funcionan los esquemas:

Los esquemas juegan un rol importante en nuestro boceto de la teoría clásica de la arquitectura cognitiva. Los hemos adicionado con varias propiedades importantes. Una vez que un esquema es activado por algunas características en el ambiente externo o cognitivo, ejerce efectos en la asignación de la atención y de recursos de memoria elaborativa, sirviendo como un filtro que desecha información irrelevante y enfoca el procesamiento en lo que sí es relevante. Porque puede funcionar como un solo pedazo en la memoria elaborativa, puede facilitar el procesamiento. Porque organiza la atención y el procesamiento, puede tener efectos en memoria posterior. Porque un esquema representa generalizaciones acerca del mundo, desencadena inferencias o predicciones que guían al pensamiento y a la acción. Los esquemas actúan para clasificar objetos y situaciones, para asignarlos a categorías. Una vez que esta clasificación es realizada, todo el conocimiento relacionado con la categoría relevante puede ser traído a juego.

Al percibir una persona, se necesita hacer más que sólo detectar las características y asignarlas a una categoría u otra; la persona debe verse envuelta en procesos inferenciales que primero nos digan cómo identificar e interpretar el tipo de comportamiento que está siendo llevado a cabo (Moskowitz, 2005). Los esquemas son los planos de los pasos que debe de seguir el procesamiento de la información para clasificar de una manera que concuerde con el resto de la información previamente adquirida. Por ejemplo, cuando se viaja a un país lejano en el que nunca se ha estado, se pueden encontrar algunas variedades de frutas o vegetales que nunca se han visto ni han sido probados. Entonces, para saber si es fruta o vegetal, la persona

apela a sus esquemas para poder decidir sobre la clasificación. ¿Es dulce? ¿Proviene de una planta o un árbol? ¿Es una raíz? Los procesos esquemáticos facilitan el procesamiento de la información al ayudarnos a reconocer rápida y efectivamente qué es importante en una situación dada (Thompson, 1998: 113).

Moskowitz (2005: 155) nos describe lo que es un esquema (cursivas en el original):

*Un esquema*, en el uso moderno del tema, es una estructura organizacional propuesta para el conocimiento que conforma las categorías de uno. Un esquema es definido por el hecho de que las características que forman una categoría son almacenadas *en forma abstracta*, más que una simple colección de ejemplos específicos traídos de encuentros pasados y comportamientos específicos y atributos observados durante las interacciones con personas específicas (u objetos o eventos).

Un esquema puede ser activado por un pensamiento explícito sobre el tema al que esté relacionado o por encontrarse con información relevante (Smith, 1998: 403). Los esquemas afectan la codificación como la evocación de la información en la memoria (Schneider, 2004: 122). Un esquema es un plano, el camino que debe de recorrer la mente de categoría en categoría para llegar a cierta categoría al final, o cierto conjunto de categorías. Esto es muy útil para objetos inanimados con los cuales nos enfrentamos. Pero ¿qué sucede cuando nos encontramos frente a una persona que se viste diferente que nosotros, habla diferente (aunque hable nuestro mismo idioma) y tiene costumbres diferentes a las nuestras?

Otro efecto de la activación de un esquema es dirigir la atención, en ocasiones, a información consistente en el esquema y en ocasiones a información inesperada o inconsistente para que pueda recibir procesamiento especial (Smith, 1998: 403). Schneider (2004: 124) nos explica un poco más sobre el sistema:

Los esquemas tienen efectos impactantes en los procesos de atención, aunque esos efectos son complejos... una vez que se ha identificado con seguridad aquello que se percibe, se puede enfocar la atención de las características de diagnóstico a cualesquiera características que parezcan extrañas o inconsistentes.

Desarrollaremos un cuadro basado en la descripción de algunos importantes autores sobre diversos tipos de esquemas.

Tabla 7. Tipos de esquema

<i>Tipo de esquema</i>	<i>Descripción</i>
Esquemas de uno mismo (Thompson, 1998: 112)	Representación mental de uno mismo, incluyendo información sobre apariencia, personalidad, comportamiento, roles y autoconcepto. <sup>84</sup>
Esquemas de personas ( <i>idem</i> )	Contienen información sobre las personas que conocemos: tanto información objetiva como impresiones subjetivas.
Esquemas de grupo ( <i>idem</i> )	Contienen nuestras creencias sobre grupos sociales. <sup>85</sup>
Esquemas de rol ( <i>idem</i> )	Estos contienen creencias sobre personas que ocupan roles particulares (por ejemplo lo que piensa o cómo se debe de comportar una persona perteneciente a un intragrupo indígena).
Esquemas de evento ( <i>idem</i> )	Se representa una secuencia de rutina de eventos, como un libreto.
Esquemas raciales (Kang, 2004, abril)	A través de la ley y la cultura, la sociedad provee a las personas (el perceptor) de un conjunto de categorías raciales en las que generamos mapas de seres humanos individuales (el objetivo), acorde con las reglas prevalentes de mapeo racial. Una vez asignado a una categoría racial, significados tanto implícitos como explícitos influyen nuestra interacción interpersonal.

Generalmente se considera que los efectos de un esquema ocurren a un nivel preconscious. Esto es, el perceptor generalmente cree que el resultado de un procesamiento esquemático es lo que se encuentra “allá afuera”, y se mantiene sin saber sobre la contribución de sus propias estructuras de conocimiento, de lo que se está percibiendo conscientemente (Smith, 1998: 403). Entonces, el problema es que la percepción del medio ambiente no es del todo confiable, pues la persona misma la deforma.

## V. HEURÍSTICOS

Aun en un juego como el ajedrez, donde una jugada óptima (la mejor) de hecho existe en cada movimiento, ninguna estrategia puede calcular esa ju-

<sup>84</sup> Markus, 1977, citado por Thompson, 1998: 112.

<sup>85</sup> Vale la pena recalcar que Thompson (1998) afirma que los esquemas de grupo *son* los estereotipos.

gada en un espacio razonable de tiempo (ya sea por mentes humanas o computadoras), sin importar la naturaleza bien definida de las posibilidades a ser buscadas (Gigerenzer y Todd, 1999: 12).

El modelo de persuasión heurístico/sistemático considera procesos múltiples de persuasión. Chaiken *et al.*<sup>86</sup> propusieron que, en contraste con procesos “sistemáticos” (o de ruta central), diversas fuentes, mensajes, y otras claves, son evaluadas por medio de heurísticos cognitivos simples que las personas han aprendido con base en experiencia previa y observación (Petty y Wegener, 1998: 339 y 340). Aunque los procesos heurísticos comúnmente producen respuestas satisfactorias, ocasionalmente llevan a dramáticos errores sistemáticos que tienen serias consecuencias (Thompson, 1998: 109).

Desarrollemos un cuadro basado en la clasificación de heurísticos de Todd y Gigerenzer (1999: 358-360) y de otros autores importantes:

Tabla 8. Heurísticos

<i>Heurístico</i>	<i>Descripción</i>
Toma de decisiones basadas en la ignorancia	Buenas decisiones no necesitan de grandes cantidades de información, pueden ser tomadas basadas en ausencia de información. Esto es, basando la decisión sólo en información que es reconocida para formular un juicio.
Toma de decisiones de una razón	Estos heurísticos buscan razones o claves más allá del reconocimiento. Usan sólo una pieza de información para tomar una decisión, de tal manera que el procesamiento se detiene cuando esta pieza de información es obtenida.
Heurísticos de eliminación	Este heurístico es utilizado en los procesos de categorización, eligiendo una categoría dentro de una determinada variedad de categorías posibles. Guthrie y Rachlinski (2001) citan a Tversky y Kahneman (1971), <sup>87</sup> quienes lo denominan Heurístico de representatividad: Cuando las personas hacen juicios de categoría, tienden a basar sus juicios en la extensión, en la que la evidencia que está siendo analizada es representativa de la categoría.

<sup>86</sup> Chaiken *et al.*, 1980, 1987 y 1989, citados por Petty y Wegener, 1998.

<sup>87</sup> Esta cita de Guthrie *et al.* incluye referencias de Tversky y Kahneman (1971), Kahneman y Tversky (1972), Kahneman y Tversky (1973), Tversky y Kahneman (1982), así como Tversky y Kahneman (1983).

<i>Satisficing</i> <sup>88</sup>	En este heurístico, la persona no sólo limita las claves o piezas de información que se requieren para tomar una decisión, sino que se limita la variedad de alternativas que se tienen en sí. <i>Satisficing</i> implica considerar alternativas hasta que se localice una que se identifique como poseedora de un nivel predefinido de satisfacción (Seidenfeld, 2002, enero). Una vez que esa alternativa es localizada, el tomador de decisiones la elige aun cuando puede no ser la mejor alternativa posible ( <i>idem</i> ).
Heurístico de disponibilidad (Tversky y Kahneman, 1982: 14)	La experiencia que la persona adquiere a lo largo de la vida le enseña que las instancias de clases más grandes son evocadas mejor y más rápido que las instancias de clases menos frecuentes; que las ocurrencias más probables a ocurrir son más fáciles de imaginar que las menos probables, y que las conexiones asociativas son fortalecidas cuando dos eventos frecuentemente ocurren al mismo tiempo.
Heurístico inductivo	Stillings <i>et al.</i> (1995: 125) explican un tipo de heurístico que describieron Tversky y Kahneman (1973): una tendencia general de razonar con base en la información disponible en la memoria y el ambiente.

Petty y Wegner (1998: 340) nos explican cómo el modelo heurístico/sistemático sesga los procesos:

De acuerdo con este modelo, el sesgo puede ocurrir de dos maneras. Primero, Chaiken *et al.* [(1989)] argumentan que, en algunas circunstancias, el procesamiento heurístico puede sesgar el procesamiento sistemático (por ejemplo, acceder el heurístico que “los expertos tienen la razón” puede llevar a que las personas incurran en elaboración favorable de un mensaje). Segundo, además de postular un “motivo de precisión” que produce un proceso de información relativamente objetivo, otros dos motivos (manejo de defensa e impresión) operan para producir procesamiento sesgado ya sea sistemático o heurístico.

Wegner y Bargh (1998: 352) nos explican la diferencia entre los procesos sistemáticos y los procesos heurísticos:

El procesamiento sistemático corresponde a una consideración empeñosa de la calidad de los argumentos, incluyendo consideración de información relevante que no viene en el mensaje tal como la procedencia de la fuente. El proceso heurístico, por otro lado, hace uso de reglas de decisión simples (por ejemplo, “distancia equivale a fuerza” de un argumento) que permite que se hagan decisiones

<sup>88</sup> Este término no existe como una traducción literal, lo más cercano a una traducción literal sería “satisfaciendo”. Se decidió emplear el término en inglés debido a que gran parte de los autores lo consideran como nombre propio.

con respecto a aceptar o rechazar el intento persuasivo sin consideración empeñosa y sin pesar los argumentos mismos.

Thompson (1998: 110) explica que los mecanismos de procesamiento heurístico y sistemático operan sobre las estructuras de conocimiento o esquemas. Éstos son organizados de manera jerárquica, organizando la información que acumulamos del mundo social en términos de similitudes y generalidades. Moskowitz (2005) sostiene que los heurísticos adquiridos por las personas harán que estas reaccionen en futuros encuentros con una posición tanto de mayoría como de minoría; en particular, pueden simplemente actuar con desdén y restarle importancia a lo que la minoría tenga que decirnos.

El depender de heurísticos y la prevalencia de sesgos no está restringido a personas ordinarias (Tversky y Kahneman 1982: 18). Investigadores con experiencia también están expuestos a estos sesgos —cuando piensan intuitivamente— (*idem*). Es importante notar, sin embargo, que los seres humanos han sido capaces de superar las limitaciones del razonamiento concreto y heurístico para desarrollar teorías normativas altamente generales (Stillings *et al.*, 1995: 127). Todas las personas realizan sus procesos de toma de decisiones de esta manera, incluyendo a los tomadores de decisiones públicas. Las fuerzas cognitivas de los juicios de valor preestablecidos y los procesos ordinarios de heurística afectan la percepción y la conducta. Expuesto lógicamente:

- Todas las personas se ven afectadas por los procesos heurísticos.
- Todos los tomadores de decisiones públicas son personas.
- Todos los tomadores de decisiones públicas se ven afectados por los procesos heurísticos.

## VI. RACIONALIDAD

Desarrollamos un cuadro con las descripciones de los diferentes tipos de racionalidad que nos da Thompson (1998: 121 y 122).

Tabla 9. Tipos de racionalidad

<i>Tipo de racionalidad</i>	<i>Descripción</i>
Racionalidad limitada	Enfatiza hasta dónde las personas simplifican un problema de decisión debido a las dificultades de anticipar o considerar todas las alternativas y toda la información. <sup>89</sup>
Racionalidad contextual	Hace énfasis en hasta dónde se permite que el comportamiento de elección sea afectado por las demandas de atención del tomador de decisiones.
Racionalidad de juego	Enfatiza hasta dónde las organizaciones y otras instituciones sociales son constituidas por individuos que actúan en relación con los demás, para perseguir objetivos individuales por medio de cálculos individuales de interés propio.
Racionalidad de proceso	Hace énfasis en hasta dónde las decisiones encuentran su sentido en los atributos del proceso de decisión más que en los atributos de los resultados de la decisión.
Racionalidad adaptativa	Enfatiza el aprendizaje de experiencia de individuos y grupos. <sup>90</sup>
Racionalidad selecta	Hace énfasis en los procesos de selección entre individuos u organizaciones a través de supervivencia o crecimiento, con reglas de comportamiento que adquieren el estatus de racionalidad en virtud de supervivencia y crecimiento de instituciones sociales, donde tales reglas son seguidas.
Racionalidad posterior	Enfatiza el descubrimiento de intenciones como una interpretación de la acción más que una posición previa. <sup>91</sup>

Aquí hay otra postura acerca de la noción de racionalidad. Cuadro basado en Todd y Gigerenzer (1999: 360-362).

Tabla 10. Tipos de racionalidad

<i>Racionalidad</i>	<i>Descripción</i>
Racionalidad limitada	Primero, nuevos heurísticos pueden ser formados a través de la combinación de principios simples para manipular la información. Segundo, existe una variedad de heurísticos que hacen inferencias acertadas sin importar que estén sujetas a tiempo, conocimiento y computación.

<sup>89</sup> March y Simon, 1958. Citado por Thompson (1998).

<sup>90</sup> Cyert y March, 1963. Citado por Thompson (1998).

<sup>91</sup> Weick, 1969; March, 1973. Citado por Thompson (1998).

Racionalidad ecológica	No es una característica de un heurístico, sino una consecuencia del apareamiento entre el heurístico y el ambiente; esto hace que los heurísticos sean acertados sin ser demasiado complejos.
Racionalidad social	Los ambientes sociales están caracterizados por la velocidad con la que cambian y la necesidad de considerar las decisiones realizadas por otros. La velocidad con la que se toman las decisiones hace la diferencia en un mundo de competencia.

## VII. HEURÍSTICOS Y LA RACIONALIDAD LIMITADA

La racionalidad limitada parte de que la cognición humana no busca sólo la estrategia de acción más efectiva posible, sino más bien la más efectiva posible *con el menor costo*. El sistema de procesamiento de la información tiende a comportarse económicamente para alcanzar nuestras metas, al gastar la cantidad mínima de tiempo y recursos de procesamiento (Thompson, 1998: 135). Banaji y Bhaskar (2000: 140 y 141) sostienen que el carácter ordinario e implícito de los estereotipos y los prejuicios no sólo proveen una representación más exacta de su naturaleza, sino que revelan su influencia en los asuntos humanos; las propiedades ordinarias e implícitas nos hacen cuestionar cómo los límites del pensamiento y las preferencias humanas decrecientan la racionalidad de las creencias estereotipadas y los juicios sesgados. Moskowitz (2005: 151) menciona ( *cursivas en original*):

Para ayudarnos a hacer juicios, particularmente bajo la incertidumbre de saber si necesitamos ayuda, tenemos reglas que usamos —reglas que hemos aprendido en el transcurso de nuestras vidas—. Estas reglas o atajos nos ayudan a predecir y estimar que será probablemente la mejor solución para la tarea frente a nosotros, sea juzgar/categorizar personas o tomar decisiones. Las reglas que implementamos son llamadas *heurísticos*, y son típicamente descritos al contrastarlos con una elaborada y exhaustiva examinación de las características de la situación en la que nos encontramos. En lugar de gastar este tipo de esfuerzo mental, usamos los heurísticos porque generalmente nos llevan a juicios aceptables en los cuales confiamos y con los cuales estamos contentos. El problema es que en ocasiones estos heurísticos no encajan en la situación en la que estamos; en ocasiones los heurísticos sesgan la manera en la que interpretamos la información, así que cometemos errores.

Los análisis de costo-beneficio en ocasiones son usados también para justificar las preferencias raciales (Pinker, 2002: 148); la racionalidad limitada y

los heurísticos hacen que las personas dependan de sus análisis subjetivos para evaluar a los demás. *Es necesario prescribir el control de estos procesos para prevenir su absoluta influencia en el proceso de toma de decisiones.*

### VIII. UN POCO SOBRE ATRIBUCIÓN

Cuando una persona presencia una acción, infiere una razón para la cual esa acción haya sido llevada a cabo. Le “atribuye” una razón, sea cual fuere la razón original. La teoría de atribución es una teoría psicológica sobre cómo las personas hacen “atribuciones causales” o explicaciones por las causas de acciones y sus resultados (Plous, 1993: 174). El problema con este sistema es que la atribución y la razón verdadera no siempre coinciden. Más aún, puede atribuir causas “internas” a la acción (la acción fue causa de la persona que llevó a cabo la misma) o “externas” (la acción fue causa de las circunstancias que rodean a la persona).

Aunque atribuirle el comportamiento de las personas a sus disposiciones es comúnmente acertado, el comportamiento humano está también formado por fuerzas situacionales (Aronson *et al.*, 2002: 480). Gilbert (1998: 90) declara que en los estudios iniciales sobre atribución, no fue sorprendente encontrar que los observadores en ocasiones ofrecían explicaciones más caritativas a sus propias acciones que a acciones idénticas de otros, que la necesidad de control del observador puede llevarlo a pensar que el actor es controlable, que las atribuciones del observador pueden estar influenciadas por el atractivo físico del actor, por la similitud con el observador (o diferencia), por atracción expresada con el actor, etcétera, lo cual nos lleva al *error de atribución fundamental*.<sup>92</sup> El error consta en su forma más pura en atribuirle acciones a los actores, de tal manera que cuando el actor yerra en su acción, el observador lo atribuye causas personales, pero cuando el actor tiene éxito en su acción, el observador lo atribuye a causas situacionales; y viceversa, cuando el mismo observador yerra, lo atribuye a causas situacionales y cuando tiene éxito, lo atribuye causas personales.

Gilbert (1998: 93) dice que hay tres clases generales de operaciones: identificación (el proceso por el cual los observadores identifican actos),

<sup>92</sup> Gilbert (1998) le da crédito a Heider por esta labor, pero dice que existen raíces 15 años antes en Ichheiser (1943). Plous (1993) le da crédito a Harold Kelley (1967) por la teoría de atribución. Hay discrepancia entre las fuentes.

atribución (el proceso por el cual los observadores forman inferencias disposicionales<sup>93</sup> de los actos que han identificado), e integración (el proceso por el cual los observadores forman impresiones de las inferencias disposicionales que se han formado). Moskowitz (2005: 242, 243) abunda un poco al respecto:

Para que un perceptor juzgue intencionalidad (si un comportamiento fue llevado a cabo intencionalmente o un efecto fue evocado intencionalmente) al ver las consecuencias de las acciones de una persona, el perceptor necesita saber tres cosas, además de lo que el comportamiento es y cuáles son las consecuencias (efectos múltiples) del comportamiento. Primero, ¿tiene el actor conocimiento de las consecuencias de su acción? Para que una persona obtenga la consecuencia intencionada, esa persona debe estar consciente de que sus acciones tendrán las consecuencias que tienen. Si el actor no está consciente de que un efecto en particular pudo haber pasado como resultado de su comportamiento, el perceptor poco probablemente asumirá que la persona estaba tratando (con la intención) de obtener ese efecto.

Más allá de ser un producto lógico de un sistema elaborado con reglas inferenciales, las inferencias disposicionales aparentan ser respuestas carentes de intención, instantáneas e inconscientes al comportamiento de otros —más reflejo que reflexión— (Gilbert, 1998). Gilbert postula que él elaboró diez años antes, junto con sus colaboradores,<sup>94</sup> un modelo moderno de procesos cognitivos.

Posterior a la percepción, uno categoriza en forma automática; posteriormente caracteriza la percepción (disposiciona de modo automático) y después ejerce corrección sobre la situación. Plous (1993: 178) relaciona la *saliencia*<sup>95</sup> de la información con las atribuciones:

La información que es saliente, disponible, o vívida tiende a tener más impacto que la información que no lo es. Las percepciones de causalidad están en parte determinadas por hacia donde está dirigida la atención de uno dentro del ambiente, y la atención es en turno, una función de la saliencia.

<sup>93</sup> Por inferencia disposicional entendemos la inferencia que hace el individuo para ejercer control sobre su mundo de variabilidad y darle orden para poder entenderlo.

<sup>94</sup> Gilbert, Daniel *et al.*, 1988.

<sup>95</sup> La saliencia es una propiedad que se le atribuye a la información dentro de la cognición, de tal manera que una información nueva es más saliente que aquella información de mayor antigüedad.

Si las personas se pueden explicar la mayoría de las ocurrencias a su propia satisfacción con cambios mínimos y locales en sus concepciones existentes, *raramente sentirán la necesidad de revisar drásticamente estas convicciones* (Tversky y Kahneman, 1982: 18).

### IX. *FRAMING*: CÓMO VEMOS LAS COSAS

Existe un proceso llamado *framing* que afecta la elección de alternativas. Cuando la gente se enfrenta a decisiones riesgosas categorizan sus opciones de decisión como ganancias o pérdidas potenciales de un punto de referencia saliente, como el *status quo* (Guthrie y Rachlinski, 2001). Tetlock (1998: 881) cita a Kahneman y Tversky<sup>96</sup> para decir que la elección es influenciada por cómo un problema de decisión es “enmarcado”. Cuando las alternativas son presentadas de diferente manera, las personas toman diferentes elecciones, aunque las alternativas en sí se mantienen sin cambiar (Dawes, 1998: 512).

La manera en la que se interpreta el comportamiento y las cualidades de una persona puede depender de un cambio en el contexto tan sutil como alterar el comportamiento y las cualidades de esa persona, al ser enmarcadas (Moskowitz, 2005: 33). El enmarcado en el que se percibe la información del exterior también afecta las decisiones. Por ejemplo, una persona que da una mala noticia, si llega una carta, o una llamada telefónica. Todos son sólo medios que pueden hacer llegar la misma información, y probablemente una persona no reaccionaría de la misma manera a la misma noticia percibida por cada uno de los diferentes medios.

El *framing* puede determinar si se elige atender las características positivas o negativas que se encuentran presentes en una persona (Moskowitz, 2005: 33 y 34); los enmarcados son raramente parejos: definen lo que el problema esencial es y cómo pensar al respecto, después sugieren lo que, en el mejor de los casos, se debe de hacer al respecto (Kinder, 1998: 784). Algunas elecciones están basadas no sólo en el resultado que se obtiene, sino en los posibles resultados de otras acciones (Dawes, 1998: 512).

Thompson (1998: 107) sostiene que en ocasiones las personas sienten que han tomado la decisión “correcta” cuando piensan en las alternativas; mientras que en otras ocasiones éstas las llenan de remordimiento. Entonces, lo que pudo haber ocurrido, pero no ocurrió, también ejerce influencia

<sup>96</sup> 1979.

sobre las acciones. Esto es muy importante para los tomadores de decisiones que tienen que vivir con la presión de la observación pública y seguir los preceptos de la ley para sus decisiones.

Esto es lo que el *framing* hace: lleva algunas consideraciones a la luz y otras a ser ignoradas, por lo tanto, altera la mezcla de los ingredientes que los ciudadanos consideran, al formar sus opiniones sobre política (Kinder, 1998: 800). No es cosa sencilla tener que satisfacer a tantos observadores con una sola oportunidad de actuar. Dawes (1998: 513) abunda más al decir cómo la percepción de alternativas puede ser víctima del *framing*:

Dos maneras importantes en las que las alternativas pueden ser enmarcadas son cuando constituyen parte del *status quo* contra un cambio en él o el tomar acción contra el no tomar acción. Cuando las alternativas están encuadradas como parte del *status quo*, específicamente si es opción por *default*, usualmente tienen más probabilidad de ser apoyadas que cuando están enmarcadas como constituir un cambio... los individuos pueden preferir el *status quo* porque pueden no darse cuenta que es posible realizar una elección que difiere de él, o porque simplemente están siendo cautelosos de hacerlo —aun cuando hay evidencia que alejarse del *status quo* puede ser benéfico—... puede parecer que la distinción entre una alternativa que involucra acción contra una que involucra inacción es completamente equivalente a la distinción entre una alternativa, constituyendo el *status quo* contra una que involucra cambio... la inacción es asombrada con retener el *status quo*, y la acción, con cambiarlo. En general, ambos factores también están asombrados con un tercero, siendo que la acción debe ser llevada a cabo en un punto particular del tiempo, o involucra una repetida decisión de “no hacer nada”.

Todo esto se expone con el propósito de mostrar que existen maneras palpables en las que se puede influir el comportamiento, ya sea de una manera destructiva que resulte en una decisión sesgada, o de una manera constructiva, que resulte en una decisión que trate a todas las personas por igual.

## X. PERCEPCIÓN DE PERSONAS

Thompson (1998: 114) sostiene que las impresiones de otros son formadas por cuatro procesos: evaluación, consistencia, inmediación e inferencia. El proceso de *evaluación* deforma la percepción, de tal manera que una vez que se ha establecido una evaluación positiva o negativa se atribuirán

otras cualidades positivas o negativas (sobre la misma línea) que sean *consistentes* con la evaluación. A este efecto se le denominó el *efecto halo*. Es por eso que las primeras impresiones son importantes, cumpliendo con *efecto de primacía*, de tal manera que las características más *inmediatas* son las de mayor permeabilidad. Finalmente, describe que siguiendo el efecto halo y el efecto de primacía, las personas realizan *inferencias* para llenar los aspectos que desconocen. Esto es, la gente emplea procedimientos que funcionan gran parte del tiempo, aunque en ocasiones lleven al error (Stillings *et al.*, 1995: 120).

Entonces, el problema se torna todavía más complicado. ¿Puede uno discriminar sin tener la intención explícita de hacerlo? (Richardson y Pittinsky, 2005: 27)

## XI. LA MEMORIA Y EL ASPECTO NO CONSCIENTE

El estudio de los procesos conscientes y no conscientes preceden inclusive a Freud. Schacter (1996: 165) hace referencia a Henri Bergson, el filósofo francés que arguyó cómo el pasado sobrevive en nuestras mentes de dos maneras, consciente e inconscientemente. Schacter (1995: 817) explica que las investigaciones en sujetos normales han arrojado dos tipos centrales de evidencia disociativa entre memoria explícita e implícita: *independencia estocástica* e *independencia funcional*. La independencia estocástica se refiere a la ausencia de correlación entre dos medidas de memoria a nivel de un ítem individual. La independencia funcional entre la memoria implícita y explícita ocurre cuando manipulaciones experimentales afectan el desempeño en tareas implícitas y explícitas, en maneras diferentes y hasta opuestas. Inclusive argumenta que un número de investigadores han afirmado que las disociaciones entre formas de memoria implícitas y explícitas están mediadas por, y reflejan la existencia de, sistemas subyacentes de memoria distinguibles y disociables. Años más tarde, Schacter (2001: 156) explica cómo es que los errores que efectúa la memoria al manejar información no es más que una función adaptativa a la que se le da mal uso, ya sea por las circunstancias de la evocación o por las circunstancias de almacenaje de la información. Esta función adaptativa nos sirve para poder desempeñar comportamientos automáticos en nuestras actividades diarias. Estos comportamientos automáticos pueden causar un fallo en la función de un tomador de decisiones públicas.

Schacter (2001: 44) nos habla de un efecto que se produce en la memoria en relación con esta función adaptativa:

Los sesgos de consistencia y cambio pueden ayudarnos a reducir lo que los psicólogos sociales llaman “disonancia cognitiva” —la incomodidad psicológica que resulta de pensamientos y emociones conflictivas—. Las personas recorrerán largas distancias para reducir la resonancia cognitiva. Un bebedor crónico que lee las estadísticas de salud más recientes, resaltando los peligros del consumo excesivo del alcohol, podrá tratar de convencerse que él es sólo un ligero bebedor social o restarle importancia a las estadísticas. Asimismo, una mujer infelizmente casada que cree que su matrimonio debería de ser exitoso puede reducir su disonancia cognitiva distorsionando el pasado con sesgos de consistencia o cambio para hacer el presente más soportable.

Los sesgos de consistencia y cambio muestran cómo nuestras teorías acerca de nosotros mismos pueden llevarnos a reconstruir el pasado como similar a, o diferente de, el presente (2001: 141).<sup>97</sup> Se puede afirmar con certeza que un tomador de decisiones públicas puede sesgar sus propias decisiones y acciones para reducir la disonancia cognitiva por memorias que tengan un conflicto emocional o racional.

Banaji y Bhaskar (2000: 145) establecen la relación entre los procesos de estereotipia y la memoria:

La memoria es considerada como la cápsula de Petri, en la que uno puede ver los movimientos particulares de formas de estereotipos y prejuicios. Tal uso de memoria para estudiar estereotipos no es nuevo,<sup>98</sup> pero investigaciones sobre memoria implícita han permitido todavía más prominentemente el uso de memoria para examinar estereotipos.

Fiske (1998: 371) menciona, sobre la misma línea:

La memoria sostiene estereotipos en varios aspectos. Primero, las personas exhibimos una ventaja intragrupo en la memoria, un efecto similar a la ventaja intragrupo en la automaticidad de la velocidad de juicio, a la facilidad de percepción y a los patrones atribucionales. Las personas reconocemos objetivos de nuestra misma raza con mayor precisión que con la que reconocemos personas

<sup>97</sup> Thompson (1998) define este sesgo como *anclamiento y ajuste* (véase capítulo segundo, apartado VII. “Una ventana a la realidad”, numeral 3. “Tipos de sesgos”, *supra*).

<sup>98</sup> Véase Hamilton, 1981.

de otras razas,<sup>99</sup> y recordamos información que hace que los objetivos sean percibidos como individuales sobre personas del mismo sexo que con personas de diferente sexo. Segundo, el recordar favorece información congruente con el estereotipo, específicamente en ambientes más complejos que caracterizan la interacción social diaria, sugiriendo una ventaja de asociación en la memoria.

Smith (1998: 403) hace una relación entre la memoria y cómo afectan los esquemas a la evocación de información:

Los esquemas también pueden influir la evocación de la memoria y los juicios. Un esquema puede servir como una fuente de claves, generalmente facilitando la evocación de información consistente con el esquema. También puede servir como una guía para adivinar y reconstruir cuando los intentos de evocación fallan o producen resultados ambiguos.

Los estereotipos activados no sólo sesgan cómo piensa y cómo se comporta una persona; también pueden influir en lo que recuerda (Schacter, 2001: 155). Los heurísticos que estén disponibles en la memoria y accesibles (activados desde la memoria), son más probables de ser usados (Petty y Wegener, 1998: 340). Aquí el problema entonces es poder decir que toda la información a la que accedamos para codificar la información y llevar a cabo una acción habita en las regiones conscientes de la memoria. El proceso automático preconsciente de algunas características de las personas y su comportamiento ocurre, por definición, sin importar la activación de procesos de control (Wegner y Bargh, 1998: 476). Vayamos un poco más lejos, ¿podemos decir que los estereotipos que activamos son elegidos conscientemente?

Banaji y Bhaskar (2000: 143) nos ayudan con este problema:

Todos los humanos estamos implicados en grados variantes en la operación de estereotipos implícitos y prejuicios. La permeabilidad de tales expresiones ha sido sobrestimada porque grandes porciones ocurren fuera de la percepción de control tanto de los perceptores como de los objetivos.

He aquí el dilema central de este trabajo: entonces, los estereotipos, los prejuicios y otras estructuras cognitivas que ejercen control sobre nuestras acciones habitan fuera del campo consciente de la mente. Una gran canti-

<sup>99</sup> Brigham y Barkowitz, 1978; Brigham y Malpass, 1985.

dad de investigaciones en ciencia cognitiva claramente muestran que sólo estamos conscientes del contenido de nuestra vida mental, no de lo que genera ese contenido (Gazzaniga *et al.*, 1998: 207). Si no hay un proceso de control activado, operando para recolectar información relevante a él, entonces juicios sociales subsecuentes, como consecuencia automática y pre-determinada, estarán basados en gran parte en fuentes de entrada automáticamente activadas (Wegner y Bargh, 1998: 463).

Los sesgos estereotípicos también tienden a ocurrir cuando no hacemos un esfuerzo por considerar las características particulares de un individuo porque las personas se encuentran preocupadas mentalmente por otros asuntos (Schacter, 2001: 156). Cuando los estereotipos son activados inconscientemente y usados, se presentan dos retos directos a la implementación de justicia: primero, los perceptores y los objetivos que le siguen no están conscientes de la continua y estable producción de juicios; segundo, estos juicios están basados en creencias que tenemos sobre los grupos sociales a los que pertenecen los objetivos, más que en las acciones mismas de éstos (Banaji y Bhaskar, 2000: 143, 144); muchas formas de discriminación son bastante sutiles y pueden resultar de prejuicios implícitos, sesgos inconscientes, presiones sociales, y simple descuido (Schneider, 2004). Otros indicadores de estereotipar automáticamente son, claro está, de mayor automaticidad en la posconciencia o en el sentido implícito (Fiske, 1998: 367). Wegner y Bargh (1998: 463) sostienen que la mayor porción de procesos mentales, incluyendo aquellos de la vida social, son caracterizados por mezclas, transformaciones y relaciones entre control y automaticidad.

Ahora pasamos a lo crucial, a decir que los procesos cognitivos de los que hemos estado discutiendo sí habitan fuera de la conciencia y *aun así siguen influyendo el comportamiento, en especial el de nuestros tomadores de decisiones públicas.*

## XII. ASPECTO IMPLÍCITO

Definamos lo que sería algo explícito. Léxicamente, algo explícito es algo que se habló, que se dijo abiertamente para que otras personas lo escucharan y comprendieran, cada uno a su manera. Entonces, lo contrario sería aquello que no se dijo, aquello que no fue expresado de manera abierta para que otros lo comprendieran cada uno a su manera. Sin embargo, el hecho de que no ha sido expresado abiertamente, no significa que no esté ahí, y

más aún, no significa que los otros no lo hayan percibido e interpretado. Daniel Schacter (1996: 171) afirma que él y Peter Graf acuñaron los términos y la diferencia entre memoria explícita e implícita. Banaji (2001) nos explica la memoria implícita:

El concepto de inconsciente o memoria implícita vinieron a ser prominentes a finales de 1970 y principios de 1980 por la emocionante convergencia de la evidencia de pacientes y muestras universitarias, usando tanto observaciones clínicas como métodos experimentales. Este cuerpo de investigación reveló la existencia de nuevas formas de memoria que yacen escondidas de la recolección consciente pero brutalmente aparentes en medidas indirectas, tales como decisiones léxicas, identificación perceptual y otros juicios aparentemente irrelevantes.<sup>100</sup> Tal investigación siguió en los talones de trabajo previo,<sup>101</sup> activo aún hoy en día, que usó un juicio de decisión léxica para medir los procesos automáticos en la memoria semántica.

La memoria implícita, por definición, no involucra el recordar la fuente de la información (Schacter, 1996: 172). Moskowitz (2005: 442) afirma que una de las razones por la que no estamos conscientes de muchas influencias y prejuicios en nuestros juicios es porque dichas influencias y prejuicios ocurren fuera de la conciencia. Dando otro paso sobre la misma línea, Banaji (2001b: 15103) define los estereotipos implícitos como “los restos introspectivamente no identificados (o identificados erróneamente) de experiencias pasadas que median atribuciones y cualidades de los miembros de una categoría social”. Estudios recientes en psicología social, por ejemplo, han implicado a la memoria implícita como un contribuyente en sesgos de sexo y raza que las personas no saben que poseen (Schacter, 1996: 189 y 190).

Esto es los estereotipos implícitos son los esquemas que fueron dejados por experiencias pasadas, ya sea que se puedan identificar o que sean identificados de manera equívoca. Estos esquemas median atribuciones y cualidades a miembros de un intergrupo. Por ejemplo, una mala experiencia con una persona miembro de un grupo indígena tiene la capacidad de sesgar las cualidades y las atribuciones que se le haga a cualquier otra persona miembro de un grupo indígena, sin percatarse de ello, con la condición de que el individuo perceptor no pertenezca a un intragrupo indígena.

<sup>100</sup> Jacoby, 1994; Richardson-Klavhen y Bjork, 1988; Roediger, 1990; Roediger y McDermott, 1993; Schacter, 1987.

<sup>101</sup> Meyer y Schvaneveldt, 1971; Neely, 1977.

Ya establecimos la existencia de una memoria implícita fuera del campo de la conciencia. Si vamos un poco más lejos, se puede decir que hay actitudes implícitas también; Banaji (2001b: 15103) nos explica lo que éstas son:

Si la actitud es “una tendencia psicológica que es expresada al evaluar una entidad particular con un grado de aprobación o desaprobación”<sup>102</sup> y si la memoria implícita es “revelada cuando experiencias previas facilitan el desempeño en una tarea que no requiere del recuerdo consciente o intencionado de esas experiencias”,<sup>103</sup> entonces podemos decir que las actitudes implícitas son “restos introspectivamente no-identificados (o identificados erróneamente) de experiencias pasadas que median favorablemente o desfavorablemente sentimientos, pensamientos o acción hacia objetos sociales.

Por ejemplo, un esquema adquirido por una experiencia desagradable, previamente acaecida con un miembro de un intergrupo indígena, tiene la capacidad de influir favorable o desfavorablemente lo que se siente, lo que se piensa o la forma en la que se actúa hacia otros miembros de ese grupo indígena, sin que la persona se percate de ello, siempre y cuando no pertenezca al mismo intragrupo indígena.

Las expresiones implícitas de creencias y actitudes que tenemos no están relacionadas con versiones explícitas de las mismas creencias y actitudes. Las disociaciones entre estas creencias implícitas y explícitas son fundamentalmente importantes para entender su naturaleza, la relación que hay entre uno y otro, y las consecuencias de cada uno de ellos. Más aún, es necesario entender que ciertamente hay consecuencias de expresiones implícitas y creencias que no han sido atendidas por el poder de recompensa y castigo basado en la membresía del intragrupo de pertenencia (Banaji y Bhaskar, 2000: 144).

Ahora pasemos al aspecto central de la discusión: las actitudes no sólo habitan en una región implícita de la memoria, sino habitando en esta región también son automáticas.

<sup>102</sup> Eagly y Chaiken, 1998: 269.

<sup>103</sup> Schacter, 1987: 501.

XIII. PREAUTOMATICIDAD: *PRIMING*

Cuando una porción de información es percibida, recibe un proceso de prelaboración antes de pasar a ser elaborada por los procesos cognitivos. A esta preparación previa se le denomina *priming*, y por sí sola afecta la elaboración, el procesamiento, la clasificación y el almacenamiento de la información. Esto es, un concepto sostenido en la mente puede ser disparado por un estímulo en el ambiente, y una vez disparado está listo para ser usado por la mente con el fin de ayudar a categorizar e interpretar los estímulos que le dan la bienvenida al perceptor (Moskowitz, 2005: 390). Fiske (1998: 364) habla de la relación entre la conducta observable y como ésta se ve afectada por el proceso de *priming*.

Las asociaciones automáticas estereotípicas que tenemos se revelan a sí mismas en parte por la velocidad de respuesta con la que las efectuamos. Esto es, la etiqueta de un grupo puede cebar (por ejemplo hacer cognitivamente más accesible) asociaciones estereotípicas o prejuiciales más rápidamente de lo que lo hacen asociaciones contradictorias o irrelevantes que tenga hacia el mismo grupo. Si las cebadas iniciales son presentadas demasiado rápido como para que sean reportables, entonces los efectos de ésta son necesariamente no reportables, y constituyen, en términos de Bargh [(1989)], “automaticidad preconscious”.

Por ejemplo, la etiqueta “indígenas”, del grupo correspondiente, puede cebar<sup>104</sup> asociaciones estereotípicas como “ignorantes” o “pobres” más rápidamente de lo que cebaría una asociación contradictoria como “terratiente”.

Banaji (2001b: 15102) explica cómo funciona el proceso de *priming*:

En el *priming* evaluativo, los primes (objetos actitudinales) son seguidos por los objetivos (palabras evaluativas), y la velocidad con la que se juzga el objetivo se toma como un indicador de la fuerza de asociación evaluativa entre el objeto actitudinal y la evaluación. En esencia, la asunción es que si el objeto actitudinal (por ejemplo, mestizos) evoca una evaluación positiva, esto facilitará la respuesta a otra congruencia evaluativa (por ejemplo, positiva) de información que ocurra al mismo tiempo; de la misma manera, si un objeto actitudinal (por

<sup>104</sup> El término *priming* proviene de preparar una bomba hidráulica previa a ser utilizada, o el cargar el cartucho de una escopeta para ser disparada. La traducción literal es “cebar,” pero muchos de los autores hispanohablantes mantienen el uso del americanismo *priming*.

ejemplo, indígenas) evoca una evaluación negativa, debe de ser más fácil responder a la ocurrencia del material negativo.

Fiske (1998: 364) también encuentra aspectos muy relevantes sobre las investigaciones de Banaji *et al.*, y el *priming* o cebado de la percepción:

La investigación de Banaji también apoya la automaticidad preconsciente de las asociaciones de apareamiento de estereotipos. Por ejemplo, al cebar respuestas no evaluativas, tales como evaluar si un pronombre es masculino o femenino, o siquiera si es pronombre o no, la velocidad es incrementada en objetivos que se aparean con el *prime* que le precede. Cuando son cebados preconscientemente con sustantivos que definen género (madre, padre, mujer, hombre), empleos segregados según el género (secretaria, mecánico), roles específicos de género (jefe, jefa), e inclusive términos masculinos genéricos (hombre como especie), los participantes respondían más rápido a pronombres asociados a género (él, ella). Estos resultados apoyan una ventaja para asociaciones estereotípicas automáticas, sin importar el género del participante o que el participante haya expresado abiertamente ser o no sexista.<sup>105</sup>

Schneider (2004: 136) hace la relación entre el *priming* y cómo en algunas condiciones éste puede afectar la conducta del perceptor. Y aunque el cebar categorías de estereotipos puede llevar a una conducta consistente con el estereotipo, el cebar con una mera característica puede afectar el desempeño conductual de una persona. Si los productos perceptuales que usamos para construir nuestras impresiones están sesgados, el producto final del proceso de juicio deberá, al parecer, estar sesgado también (Moskowitz, 2005). Thompson (1998: 108) afirma que nuestros juicios y comportamientos están afectados por un cebado *no-consciente*. Schacter (1996: 167) afirma que el *priming* ocurre fuera de la memoria consciente. Usando el IAT y herramientas similares, los cognicionistas sociales han documentado la existencia del sesgo implícito contra numerosas categorías sociales (Kang, 2004, abril: 109).

#### XIV. AUTOMATICIDAD

Nuestras formas de actuar no son meramente puras dentro de la cognición como tal. La percepción está deformada y el procesamiento de la in-

<sup>105</sup> Banaji y Hardin, 1996.

formación de entrada también lo está. Los procesos automáticos tienden a dominar, en parte porque tienden a ser “los primeros en la escena” con procesos controlados, actuando sólo como procesos que pueden o no prevalecer (Moore y Loewenstein, 2004: 193). Son las asociaciones bien aprendidas y automáticas entre cualidades psicológicas y grupos sociales que pueden causar un corto circuito en la meta conscientemente apareada de asegurar los procesos mentales debidos a juicios sociales, de tal manera que una persona sea juzgada no por el color de su piel, sino por el contenido de su carácter (Banaji y Bhaskar, 2000: 143).

Un proceso automático es aquel que no es iniciado conscientemente, sino determinado por los estímulos a los que es expuesto (Moskowitz, 2005: 86). El categorizar y estereotipar ahorran recursos cognitivos, lo que ayuda a explicar por qué su relativa automaticidad es funcional, pero la forma de la automaticidad puede variar, dependiendo de las metas de las personas y sus formas de contacto (*idem.* 361).

Moskowitz (2005: 361) establece las condiciones para poder decir que un proceso es automático:

Un proceso implícito puede ser denominado como *automático* si tiene las siguientes características: siendo (1) no intencionado (es iniciado sin intención consciente); (2) imposible de controlar (la decisión de no activar el proceso no detiene la ocurrencia del proceso); (3) es extremadamente eficiente (ocurre sin importar otras actividades en las que estemos trabajando al mismo tiempo); y (4) es capaz de proceder sin que nos percatemos de ello.

Los efectos de una estructura asociativa en medidas implícitas de memoria (generalmente el *priming* semántico) están modelados como el resultado de una activación distributiva (Smith, 1998: 431). Esto es, el *priming* enciende un esquema, y ese esquema enciende otro esquema, y así sucesivamente. La disponibilidad de un esquema que es relevante con la información del objetivo puede hacer un conjunto de elaboraciones altamente interrelacionadas inmediatamente disponibles (Stillings *et al.*, 1995: 36).

## XV. INTENCIONALIDAD

La intencionalidad es el factor problemático dentro de esta situación de discriminación. La mayoría de las versiones de la ley de discriminación sostienen que la ausencia de intención de discriminar libera a los inculpa-

dos de la responsabilidad del impacto discriminatorio de sus acciones (Fiske, 1989: 254). Richardson y Pittinsky (2005: 36) dicen al respecto:

En particular, porque el intento está tan comúnmente ausente del prejuicio y la discriminación, la evidencia de investigaciones psicológicas da peso contra el continuar requerir de evidencia de intención de discriminar en las políticas de evaluación y leyes con impacto discriminatorio. También requeriría abandonar la creencia de que si alguien discrimina, él o ella está individualmente perjudicado y malicioso y por lo tanto es moralmente responsable de ello. Este cambio en el entendimiento puede tener implicaciones poderosas para la jurisprudencia de la protección igualitaria.<sup>106</sup>

Sin la asunción de que el uso de la membrecía de grupo, como una autorización para aparear alguna otra característica, es un proceso consciente, uno no puede razonablemente concluir que este tipo de discriminación basada en estereotipos sea necesariamente intencional... la mala interpretación común de recuentos cognitivos como negadores de intención resulta fuera de tema porque ausencia de intención generalmente implica ausencia de responsabilidad (Fiske, 2004: 121). La falla en la legislación se origina de la asunción de que la discriminación de trato dispar, ya sea consciente o inconsciente, es primariamente motivacional, más que cognitiva en su origen (Richardson y Pittinsky, 2005: 3).

La intención se define por una elección dentro de cursos de pensamiento o acción internos en las alternativas cognitivamente disponibles, de las cuales sólo una domina en cualquier momento (Fiske, 1989: 258). Aquí el problema es discernir si el actor tenía o no estas “alternativas cognitivamente disponibles”. El actor puede no haber considerado activamente todas las opciones en el momento de elección, pero si la persona es capaz de elegir y llevar a cabo cada una de ellas, y si al reflexionar la persona es capaz de saber esto, entonces se puede considerar que la persona tenía opciones disponibles; la intención aplica (Fiske, 1989: 261).

La acción dominante o la elección fácil es la que requiere menor esfuerzo mental (Fiske, 1989: 261). Otro pensamiento dominante puede ser la categoría estereotípica más accesible para uno (*idem*: 262). Esto implica que la intencionalidad puede ocurrir sin estar consciente de ello (y viceversa), de lo contrario la conciencia sería un criterio redundante para el control

<sup>106</sup> La protección igualitaria es un acto de la ley en los Estados Unidos de América que promueve la no discriminación y la protección de los derechos de las minorías.

(*ibidem*: 262). Krieger (1995: 5 y 6) sugiere cambios en la legislación norteamericana, de tal manera que con sólo probar que la pertenencia a una minoría activó un sesgo dentro del proceso de toma de decisiones en la cognición del actor, bastaría para probar intencionalidad.

En sí, la intencionalidad requiere de tres aspectos (Fiske, 1989: 256 y 257): tener opciones, tomar la decisión difícil y poner atención. La intención parece estar mediada por la atención motivada; es decir, la alternativa con la que uno concentra la mente —o permite que la mente se concentre— es la que refleja intención (Fiske, 1998: 268).

## XVI. MEDIDAS DE EVALUACIÓN: EXPLÍCITO *VS.* IMPLÍCITO

A través de este trabajo se ha discutido cómo es necesario ponerle mayor atención a los procesos implícitos de los modelos de estereotipia, categorización, esquematización y heurísticos. Bajo condiciones particulares, las medidas implícitas de memoria pueden mostrar recuerdos cuando las medidas explícitas no pueden (Banaji *et al.*, 1995). Las medidas explícitas demuestran no nada más lo que el sujeto recuerda, sino que también expresan lo que el sujeto *quiere* expresarnos. El Implicit Association Test (IAT) es un excelente ejemplo de medidas implícitas de los procesos cognitivos. En total, la dependencia previa en medidas explícitas solamente llevó a una visión de la memoria que parece un recuento parcial, en el mejor de los casos, y bajo muchas condiciones puede haber llevado a un punto de vista poco acertado de la naturaleza de la memoria (Banaji *et al.*, 1995: 354). Kang (2004, abril: 69) sugiere integrar el uso del IAT en estudios sociopolíticos:

El beneficio final es un llamado a la interdisciplinariedad en la que analistas legales, cognicionistas sociales (con énfasis en la literatura de sesgo implícito y amenaza estereotípica), neurobiólogos, científicos computacionales, científicos políticos y economistas (y abogados) comportamentales cooperan para profundizar nuestro entendimiento de la mecánica racial con un ojo en las soluciones prácticas. La nueva generación de estudiosos de la raza crítica debería de estar al frente de esta tarea y no en acción de retaguardia.

A veces las personas reportan lo que piensan que fueron sus procesos, pero están reportando, después del hecho en el que ellos pensaron, qué hicieron para producir el contenido de su conciencia (Gazzaniga *et al.*, 1998: 527). Como el procesamiento automático tiende a ocurrir fuera de la per-

cepción de la conciencia, su influencia en el juicio y la toma de decisiones es difícil de eliminar y corregir completamente (Moore y Loewenstein, 2004: 190).

## XVII. IMPLICIT ASSOCIATION TEST (IAT)

Banaji *et al.* han generado un valioso instrumento para la medición de las actitudes implícitas; éste se llama IAT o Implicit Association Test; su nombre en español es TAI o Test de Asociación Implícita. El modelo moderno, disponible en línea en <https://implicit.harvard.edu/implicit/>, evalúa las preferencias que se tiene hacia un inter-grupo específico como una raza o un género; inclusive puede medir las preferencias que se tienen hacia la marca de algún producto en específico. En sí, el IAT mide la relación entre un estímulo presentado y la velocidad con la que se responde a una tarea específica. La habilidad del IAT de predecir el comportamiento es crítico para la utilidad de la herramienta tanto en los dominios de la investigación como en su impacto en el mundo real (Chugh, 2004).

Dunham *et al.* (s/a: 11 y 12) dan una descripción del procedimiento que se realiza cuando el IAT es aplicado en una persona (cursivas en el original):

En el IAT, los participantes primero practican clasificando estímulos de grupos sociales en una de dos categorías, por ejemplo categorizando rostros por raza en categorías “Mestizo” e “Indígena”, cada uno asignado a una tecla de computadora en particular. Después de esto, los participantes practican clasificando adjetivos positivos y negativos usando las mismas teclas de respuesta. Finalmente, en el primer bloque crítico, los participantes llevan a cabo ambas tareas de categorización simultáneamente, alternando el categorizar rostros Mestizos e Indígenas con adjetivos positivos y negativos. Esto significa que un grupo social y una categoría evaluativa comparten una tecla de respuesta (por ejemplo rostros Mestizos y palabras positivas comparten una tecla de respuesta, y rostros Indígenas y palabras negativas comparten la otra tecla de respuesta). Porque este ejemplo refleja el valor estereotípico asumido de estas categorías sociales, se considera que es una condición *compatible*. Después de completar la condición, las etiquetas de categoría social son revertidas, creando el opuesto, o la condición *incompatible*. En este caso, las asociaciones estereotípicas correspondientes al grupo social están en conflicto con los adjetivos que necesitan ser categorizados usando la misma tecla; se asume que esto crea interferencia cognitiva, llevando a tiempos de reacción más largos. La diferencia en la media de

latencia entre las condiciones compatibles e incompatibles se vuelve la variable dependiente de interés en análisis subsecuentes.

Hemos examinado la activación automática de creencias y actitudes acerca de grupos sociales al medir el tiempo que se requiere para producir las bajo condiciones de restricciones cognitivas variantes (Banaji y Bhaskar, 2000: 147). La idea de que la velocidad de computación mental puede proporcionar una ventana hacia dentro de los procesos sociales no es nueva, aunque la apreciación explícita de su valor no está disponible para discusión en cognición social (Banaji, 1995).

Moskowitz (2005: 445) externa su visión sobre el IAT:

¿Cómo funciona el IAT? Presume que las asociaciones en la mente pueden ser detectadas al aparear dos tareas (juzgar un rostro y juzgar el valor de una palabra) en un solo par de respuestas. Si ambas tareas requieren una y la misma respuesta, entonces una asociación entre las dos tareas deberá hacer el responder más fácil. Para ser más específicos, aparear dos tareas en una respuesta significa pedir a las personas tomar dos decisiones diferentes al realizar exactamente la misma cosa.

Banaji (2001b: 15103) habla de lo que inspiró el trabajo que se realiza con el IAT y lo que pretende demostrar:

Comparados con medidas tradicionales de libre recordar y reconocer y válidas a la vista, las medidas de memoria implícita pueden, por lo menos a simple vista, parecer extrañas. La cómoda asunción, que todos y su tío Pepe podrían aceptar, era que si la memoria del pasado era requerida, entonces, sólo tienes que preguntar. Medidas implícitas, sin embargo, requieren de imaginar lo improbable: por ejemplo, uno toma la velocidad (o habilidad) de responder a una palabra rápidamente parpadeante, o el completar progresivo de fragmentos de palabras, como un indicador de la memoria. Incluso más absurdo para la mente no-preparada, uno toma evaluaciones subjetivas de estímulos, como la fama percibida de un nombre o gusto expreso por un polígono o un rostro humano, como una medida de la memoria.

El IAT depende del indicador de respuesta latente obtenido en el proceso de aparear objetos actitudinales (por ejemplo un grupo social como indígenas-mestizos) con una dimensión evaluativa (por ejemplo bueno-malo) o atributos específicos que pueden no ser puramente evaluativos (p.e.

yo-otros, casa-carrera, ciencias-artes). En la versión computarizada, el apareamiento es obtenido usando teclas del teclado (por ejemplo la flecha izquierda) para ser oprimidas en respuesta a ítems de las dos categorías apareadas (por ejemplo indígena + malo), mientras que otra tecla (por ejemplo flecha derecha) es usada para el otro par (por ejemplo mestizo + bueno). La velocidad para completar este apareamiento comparado con su opuesto es interpretada como una medida de fuerza de evaluación implícita (actitud). Asimismo, la fuerza de asociación entre concepto y atributo (por ejemplo indígena-mestizo con casa-carrera) es interpretada como medida de la fuerza de la creencia implícita (estereotipo).

El problema de enfrentarnos con nuestra propia realidad inconsciente puede no ser fácil. Lo que incomoda de la prueba es que muestra que nuestras actitudes inconscientes pueden ser totalmente incompatibles con los valores conscientes que sostenemos (Gladwell, 2005: 85). Un comentario de reflexión de Chugh (2004: 208 y 219):

Aún, vale la pena notar que la diferencia entre un sesgo pro-blancos implícito y un sesgo pro-negros implícito puede ser tan pequeña como 50 ms. ¿Cómo puede ser que la justicia social venga del 5% de 1 s.? De hecho, anecdóticamente, algunos sujetos de la prueba confiesan que no están en realidad sorprendidos por sus resultados, pero con seguridad afirmarán que poseen gran habilidad en segregar tales asociaciones culturales impresas de su conducta. Los milisegundos, ellos afirman, no importan.

La evidencia, sin embargo, sugiere que esta segregación existe sólo como una ilusión en nuestras mentes, no en la realidad. Los milisegundos sí importan.