

REAL ACADEMIA DE DOCTORES DE ESPAÑA

PSICOLOGÍA Y RACIONALIDAD

DISCURSO DE INGRESO

PRONUNCIADO EN EL ACTO DE SU TOMA DE
POSESIÓN COMO ACADÉMICO DE NÚMERO POR EL

**EXCMO. SR. DOCTOR
D. JOSÉ FRANCISCO MORALES DOMÍNGUEZ**

Y CONTESTACIÓN DEL

**EXCMO. SR. DOCTOR
D. PEDRO ROCAMORA GARCÍA-VALLS**
Vicepresidente de la Academia

EL DÍA 28 DE NOVIEMBRE DE 2007



**MADRID
MMVII**

Depósito legal: M. 46.710-2007
Imprime: REALIGRAF, S. A.
C/ Pedro Tezano, 26
28039 Madrid

**DISCURSO
DEL
EXCMO. SR. DOCTOR D. JOSÉ FRANCISCO
MORALES DOMÍNGUEZ**

Excmo. Señor Presidente

Excmos. Señoras y Señores Académicos

Señoras y Señores:

Me gustaría, en primer lugar, expresar en esta ocasión tan solemne mi enorme satisfacción por entrar a formar parte de la Real Academia de Doctores y mi agradecimiento a sus miembros por haberme aceptado en ella, y muy especialmente a quienes avalaron y presentaron mi candidatura: el Doctor Mira Monerris, Presidente de la Academia, así como a los Doctores Medina Rubio y Buqueras Bach. Quiero agradecer también al Vicepresidente Doctor Rocamora García-Valls su contestación en nombre de la Academia.

EL «MILAGRO GRIEGO» COMO PARADIGMA ¹

Las explicaciones tradicionales y populares de los sucesos naturales perdieron crédito en la Grecia clásica a favor de la observación directa de la naturaleza. Esta ruptura con el pasado se conoce como el «milagro griego» o la transición del «mito al logos» y se le atribuyen consecuencias de largo alcance. El logos privilegia el pensamiento abstracto, pone la reflexión y el intelecto sobre la acción y la emoción, rechaza la ambigüedad en que se mueve el mito e introduce un nuevo régimen intelectual basado en la argumentación.

La razón griega es hija de la ciudad y surge de la transmisión del saber a través de la palabra escrita. Popper añade que descansa en una actitud crítica. No se trata simplemente, nos dice este autor, de que el logos sustituya al mito con la introducción de «algo más científico». Lo que sucede, más bien, es que se implanta una nueva actitud hacia los mitos: es

la actitud crítica. Sólo cuando prevalece la actitud crítica se da el paso decisivo de recurrir a la observación².

El relato responde a un esquema bastante habitual: la luz (el logos) se instala para inaugurar un nuevo periodo, hace retroceder la oscuridad (el mito) y garantiza que no habrá marcha atrás. En cierto sentido, por tanto, se puede afirmar que se trata de un relato «paradigmático». Pero cabría preguntarse en qué medida es fidedigno. Existen, de hecho, voces discrepantes que afirman, por ejemplo, que nunca llegó a producirse un «corte brusco» entre mito y logos, que no se puede hablar en propiedad de ruptura. También se ha defendido que el mito posee un carácter profundamente racional, que es una construcción intelectual auténtica y que destaca por su gran creatividad. En definitiva, para muchos autores, la contraposición mito-logos es bastante inexacta, porque el mito contiene mucho logos, mucha racionalidad.

Pese a todo, la idea del «milagro griego» ha calado hondo y goza de plena vigencia en la mente de muchos de nuestros contemporáneos. Valga como ejemplo la siguiente afirmación, extraída de una publicación reciente: «¿mitos hoy?, nuestro mundo (al igual que el mundo antiguo pre-logos) también nos ofrece relatos míticos, es decir, explicaciones arbitrarias que quieren imponerse apelando, no a las dimensiones intelectuales de la persona, sino sólo a las dimensiones emotivas». Entre estos mitos la publicación mencionada incluye los anuncios publicitarios y muchos discursos políticos.

RACIONALIDAD EN PSICOLOGÍA

Un relato funcionalmente idéntico al del «milagro griego» circula hoy libremente por un sector importante de la Psicología científica, que ha entronizado una visión de la racionalidad consistente en que las personas «vean sus circunstancias claramente, que evalúen sus opciones con exactitud, lo mismo que las consecuencias de sus elecciones y que, en función de ello, actúen en consecuencia» (Renshon, 2007, p. 295).

Expresado en otros términos, esta concepción de racionalidad viene a decir que «el actor humano puede razonar, comunicar, anticipar y evaluar consecuencias, sopesarlas a la luz de

intereses y valores, formar intenciones, evaluar riesgos —equilibrando ganancias y pérdidas y actuar de acuerdo con lo anterior— un actor que conoce su propia mente y toma sus decisiones al margen de sus emociones» (Wheeler, 1995, pp. 18-19).

De esta concepción de racionalidad arranca la teoría de la elección racional. Su afirmación esencial es que las «personas responderán a los incentivos y constricciones que les imponen sus ambientes» (véase Kehoane, 1986). Esto conecta de forma muy directa con lo que se entiende en Psicología por conducta racional. Según Abelson y Levi (1985, p. 132), tal vez los autores más representativos de las posturas defensoras de la teoría de la elección racional en Psicología³, la racionalidad se refiere a la toma de decisiones y se relaciona con la conducta humana propositiva. Como esta conducta se orienta siempre a la consecución de ciertos objetivos deseados, y dado que (se sabe que) existen ciertas estrategias más eficaces para obtenerlos, la racionalidad viene a ser el ajuste entre la conducta realizada y la (que sería) más eficaz para conseguir ese objetivo concreto. Esto viene a ser algo muy parecido al *logos* griego.

De la misma forma que, una vez instalado el *logos*, el mito no sólo carece de sentido, sino que está totalmente fuera de lugar, los desajustes entre la conducta realizada y la que sería más eficaz para conseguir un objetivo concreto resultan inconcebibles desde la perspectiva de Abelson y Levi (1985). Pese a todo, la evidencia cotidiana ofrece una amplia muestra de conductas de este tipo que los autores no pueden pasar por alto y deciden recoger y categorizar. Hay, por ejemplo, personas que se dejan llevar por una emocionalidad o una pasión extrema. Éstas serían los «esclavos de las fuerzas motivacionales». A otras personas les parece bien conformarse con menos de lo que podrían obtener: son los «racionalistas limitados». Están también los «racionalistas corregibles», que no tienen en cuenta el rendimiento óptimo en la tarea, y los «científicos intuitivos», que intentan llegar a la plena racionalidad, pero sin éxito, por su incapacidad o su falta de formación. La lista de las categorías de actuaciones poco racionales se podría alargar indefinidamente.

Todos estos desajustes y otros parecidos son, para estos autores, signos claros de irracionalidad. Las personas que incurrían en ellos se moverían dentro de las brumas y oscurida-

des del mito. Se dedicará el resto de esta intervención a analizar estas posiciones maximalistas de la racionalidad que mantienen Abelson y Levi junto a una nutrida serie de autores.

Para introducir este análisis valdrá la pena pararse a considerar una conocida experiencia psicosocial.

Jefferson vs. Lenin

Jackson (1988) relata una conocida investigación realizada en los Estados Unidos de Norteamérica en la que se pedía a unas personas que leyesen el siguiente texto:

«Sostengo que una pequeña rebelión, de vez en cuando, es algo bueno y tan necesario en el mundo político como las tormentas en el mundo físico».

Las personas saben que su autor es Thomas Jefferson. Deben evaluar el texto y manifestar su grado de acuerdo con él. Posteriormente, se les pide que supongan que su autor es Lenin y que vuelvan a evaluarlo. Como era de esperar (recuérdese que se trata de personas de nacionalidad estadounidense), la evaluación es muy distinta en ambos casos y guarda relación directa con el grado de aprecio que las personas sienten hacia cada uno de los dos autores. La interpretación del investigador original (Lorge, 1936) es que se puede cambiar la evaluación que las personas hacen de un texto sin que éstas tengan en cuenta su contenido. Un cambio así, que se basa exclusivamente en el prestigio del autor, sería un ejemplo de conducta irracional.

Sin embargo, en una repetición modificada de la investigación original, en la que Asch pedía a los participantes que explicasen en sus propias palabras el significado del texto, se demostró que la conclusión de irracionalidad está poco fundamentada. Es indudable, desde luego, que existe una clara tendencia a aceptar el texto firmado por Jefferson, y a rechazarlo cuando se atribuye a Lenin, pero es precipitado deducir que tras esta tendencia se esconde la irracionalidad del impacto del prestigio. Una explicación alternativa parece más verosímil. Existe otro proceso responsable: la «reorganización cognitiva» del significado del texto en sí mismo. En palabras de

Asch (1972, p. 422), los participantes asimilan por lo general el texto «a su comprensión del autor real o supuesto». Su evaluación, por tanto, no es acrítica, sino precisamente ajustada al contexto (véase también Jackson, 1988, p. 31).

RACIONALIDAD, PERSPECTIVAS COMPARTIDAS Y ARROGANCIA

La experiencia anterior es una ilustración (entre otras muchas que se podrían presentar) de que lo que prescribe, en abstracto, la teoría de la elección racional suele estar muy distanciado de la conducta concreta que realizan las personas. Y es que las personas actúan en contextos muy variados, con circunstancias imprevistas y, además, tienen sus propios filtros, es decir, interpretan la información que les llega en función de sus esquemas y preferencias. Ello da pie a Renshon (2007, pp. 295-296) a hablar de la «arrogancia cultural» del teórico de la elección racional ya que, sin conocer las condiciones del contexto en el que actúan las personas, piensa que deberían actuar como él dice.

Si se pasa de la evaluación de un texto político, como el anteriormente mencionado, a la dinámica de las relaciones interpersonales, la distancia entre el teórico de la racionalidad y las personas se agranda. Para que las personas, al interactuar, se ajusten a los requisitos de la racionalidad, será necesario que tengan «visiones similares» de su relación, lo que sólo será posible a través de la negociación, de continuos intercambios de información y de un conocimiento mutuo de las capacidades e intenciones y una perspectiva compartida (véase Curtis, 2007, p. 237). O, para decirlo con palabras de Renshon (2007, p. 297): «la posibilidad de entenderse racionalmente con otras personas presupone la capacidad de descifrar sus visiones del mundo, sus cálculos y su psicología».

Esto es especialmente acusado cuando las personas que interactúan pertenecen a culturas diferentes. Y así lo indica Wheeler (1995, p. 19): «cuando se pasa de una cultura a otra, los símbolos pueden cambiar. La conducta basada en significados simbólicos internos a una cultura pueden influir en lo que se considera conducta racional». Dicho de otra manera, sólo cuando se conozcan esos significados, las personas serán

capaces de ajustar su conducta al contexto cultural en el que actúan.

De ahí el riesgo de error al que se expone el teórico de la racionalidad cuando no tiene en cuenta estos aspectos. La racionalidad de las relaciones humanas presupone un marco psicológico compartido. Cuando el teórico no conoce la perspectiva del actor, lo que sucede con frecuencia, tiende a concluir que la conducta de éste no se ajusta a la racionalidad. En estos casos, el teórico debería pensar, antes de llegar a dicha conclusión, si no será más bien que la persona tiene sus propias explicaciones para su conducta, y que estas explicaciones pueden ser verosímiles.

Si no lo hace así, el teórico se convierte en el árbitro final de lo que es sensato o insensato, prudente o impetuoso, excesivamente ambicioso o sencillamente pragmático. No analiza si la conducta de la persona es capaz de ofrecer una forma de análisis o comprensión que no entra en sus cálculos teóricos, pero que puede ser racional en el contexto de la persona.

Lo cierto es que, en contra de lo que piensan Abelson y Levi (1985) y otros muchos autores, las personas han desarrollado de manera individual y colectiva estrategias adaptativas que les permiten responder racionalmente a las demandas de sus entornos. La cuestión es qué significa «racionalmente». En este punto sólo se puede contestar de forma provisional que se trata de estrategias que facilitan la obtención de sus objetivos y el mantenimiento de relaciones satisfactorias con los demás.

Para contestar de una forma más precisa y fijar con mayor exactitud el nuevo significado de «racional», un significado que, conviene subrayar, se aparta de la concepción de Abelson y Levi (1985), será necesario desmenuzar algunos de los principales debates que en torno a la racionalidad se han producido en diversos ámbitos de la Psicología en los últimos tiempos. Aquí se han seleccionado cuatro por su representatividad y centralidad, aunque no son los únicos.

GRUPOS, INTERDEPENDENCIA E IDENTIDAD

El primero de los debates seleccionados tiene que ver con la teoría psicosocial sobre los grupos humanos. Los abanderados de la orientación racional son Thibaut y Kelley (1959) . Su concepción del grupo humano encaja con el planteamiento más estricto de la racionalidad. Para ellos el grupo humano «no es más que» el resultado de la búsqueda del mayor beneficio individual posible. Una persona, nos dicen estos autores, entra en el grupo que promete los mejores resultados. Ahora bien, en el momento en que la persona perciba mejores resultados en otro grupo, se pasará a él y abandonará el grupo inicial.

Sería difícil encontrar una postura racionalista más extrema. De forma explícita, Thibaut y Kelley (1959; véase también Kelley y Thibaut, 1978) hacen pivotar su modelo sobre un único eje: el propio interés. El supuesto de base es que todas las personas orientan sus conductas hacia la maximización del propio interés individual. Presuponen también que el propio interés viene siempre definido como ganancias y pérdidas materiales y como intercambio de bienes materiales.

Su aproximación al grupo humano se conoce como modelo de la interdependencia. En efecto, todos y cada uno de los integrantes del grupo son interdependientes. La razón es que su interés individual les lleva a sopesar cuidadosamente lo que el grupo les está reportando y de esta forma comprenden que dependen de los demás en la misma medida que los demás dependen de ellos. Como se puede apreciar, en el modelo de la interdependencia no hay lugar para la cohesión grupal. No puede haber tal cohesión, porque el grupo «no es más» que una suma de intereses, y desaparecidos estos, desaparece también el grupo.

El principal problema al que se enfrentó el modelo de la interdependencia ya desde su formulación es que ni los datos de investigación ni la experiencia cotidiana avalan su afirmación central. El mundo contemporáneo ofrece numerosos ejemplos de personas que permanecen fieles a sus grupos, aunque esta fidelidad se traduzca en resultados muy negativos y, desde luego, contrarios al propio interés, tal como éste se concibe en la teoría de la elección racional. Hablamos de renuncia a posesiones materiales, de destierro, e incluso de la

pérdida de la vida. Sería muy probablemente un ejemplo de arrogancia pensar que esa fidelidad al grupo es una conducta no racional⁴.

Triandis (1992) ha señalado un problema adicional. El modelo de Thibaut y Kelley no es fácilmente generalizable a una amplia serie de sociedades de carácter más bien colectivista, como las orientales o las latinoamericanas. En ellas, la persona pertenece desde su nacimiento a unos grupos bien definidos, como la familia extensa o la etnia, y la posibilidad de abandonarlos es quimérica, ya que, al no existir en el horizonte psicológico de los miembros de esas culturas, ni siquiera se puede plantear. Este autor afirma:

«La India es un ejemplo. Aquí ha estado vigente un sistema de castas durante más de dos mil años. Se puede mejorar el propio status por medio del matrimonio, pero es muy difícil conseguirlo y los logros no mejoran necesariamente la propia casta. La estructura de castas no ha cambiado ni siquiera después de haber sido prohibida por la Constitución india. Si bien es cierto que algunas personas declaran en los periódicos de la India que están buscando un cónyuge sin hacer referencia a la casta, existe todo un conjunto de formas sutiles por medio de las que el sistema de castas penetra en los juicios sociales» (1992, p. 88).

Pero ha sido Tyler (véase Tyler y Lind, 1992) quien ha puesto en tela de juicio de una forma más directa la validez y aplicabilidad general del modelo de elección racional aplicado al grupo humano por Thibaut y Kelley. Este autor propone un modelo alternativo al de la interdependencia. Lo denomina Modelo de los Valores del Grupo. Afirma que, en un grupo, lo esencial no son tanto los resultados o intereses (aunque estos tienen, desde luego, su importancia) sino la calidad de la relación dentro del grupo.

Los estudios realizados por este autor y sus colaboradores muestran que las personas evalúan los grupos a los que pertenecen en función de los valores que predominan en el grupo y también del trato que reciben dentro de él. Estos dos factores, es decir, los valores característicos del grupo y el trato recibido, son mucho más reveladores de las relaciones sociales a largo plazo dentro del grupo que la obtención de intereses u objetivos materiales⁵.

Hay, en concreto, tres aspectos que son clave en este sentido: status, neutralidad y confianza. El status se refiere al reconocimiento público que obtiene la persona en sus interacciones grupales. La neutralidad tiene que ver con el hecho de que todas las personas del grupo reciben un trato igual, sin favoritismos. La neutralidad implica honestidad, basarse en hechos y no en meras opiniones y favorecer las decisiones acertadas. Por último, la confianza es la creencia en la intención del grupo de tratar a todos con justicia.

En definitiva, el Modelo de los Valores del Grupo reconoce la importancia del propio interés en la dinámica grupal, pero le concede menor peso que a los aspectos que tienen que ver con la identidad. Cuando en un grupo se da la triada status, neutralidad y confianza, surge la identificación de las personas con ese grupo. Y la identificación, a diferencia del propio interés, sí es un vínculo de cohesión grupal.

La identidad grupal es una potente fuerza motivadora porque cumple funciones psicológicas clave. Simon (2004) ha enumerado hasta cinco diferentes. La primera, y más importante, es la pertenencia psicológica. Es tan básica, tan fundamental, que tiende a pasar desapercibida. Su importancia se aprecia mejor cuando la persona percibe que está amenazada. Es bien sabido por casos extremos como los de los refugiados, los desplazados a causas de guerra y los exiliados, entre otros, que la no pertenencia a un grupo puede acarrear consecuencias trágicas⁶. En general, ser o sentirse excluido de un grupo es una forma de muerte social⁷.

Pese a su importancia, la pertenencia no lo es todo. Está también la distintividad, en la medida en que la identidad refleja no sólo lo que se es, sino lo que no se es. Por tanto, gracias a la identidad grupal la persona puede marcar su diferencia con respecto a los miembros de otros grupos de los que quiere distinguirse.

Otra función importante de la identidad grupal es la obtención de respeto. Esto es problemático, de hecho no se consigue de forma automática ni en todas las ocasiones, puesto que el respeto no sólo depende del propio grupo, sino también, y sobre todo, del reconocimiento que decidan conceder las personas de otros grupos (y la sociedad en su conjunto). Sin

embargo, cuando se consigue este respeto, confiere status social y hace que la cohesión grupal sea muy elevada. Por eso, las personas luchan por promover la imagen de su grupo ante los demás.

Hay dos funciones finales de la identidad. Son la comprensión y la agencia. La primera se refiere a que la identidad permite a la persona adoptar una perspectiva compartida sobre el mundo social, lo que ayuda a validar las propias opiniones, actitudes y valores. En cuanto a la agencia, la identidad indica a la persona que no está sola, que cuenta con el apoyo de los otros miembros del grupo y que en sus actuaciones se puede sentir como un actor social colectivo.

Todas estas funciones demuestran que la fidelidad al grupo es racional y adaptativa, incluso en los casos en que la persona debe posponer su propio interés (tal y como lo define la teoría de la elección racional). La identidad grupal es una poderosa fuerza motivadora para las personas. En principio no se opone al propio interés y, cuando lo hace, suele pesar más en la decisión de la persona de seguir perteneciendo a su grupo, ya que esta pertenencia es la que le facilita las relaciones más fluidas y satisfactorias con su mundo social.

LAS RELACIONES INTERNACIONALES: NO SÓLO REALISMUS

Las alianzas internacionales, reconocen Suedfeld, Tetlock y Jhangiani (2007), se han basado siempre en una percepción realista de intereses mutuos. Esto es lo que se denomina «realismus», el convencimiento de que la cooperación va a facilitar la obtención de objetivos importantes.

Ahora bien, al lado del realismus está la afinidad, que tiene su papel, y no menos importante. La afinidad se define como la percepción «de que las dos naciones comparten valores básicos importantes y tienen sistemas políticos, sociales y económicos compatibles» (Suedfeld, Tetlock y Jhangiani, 2007, p. 108). Un ejemplo de esta afinidad la proporciona la llamada «relación especial» entre los Estados Unidos e Inglaterra, que dura ya más de un siglo y que incluye la colaboración en dos

guerras mundiales y refleja «un sabor familiar y una comunidad compartida» (Suedfeld, Tetlock y Jhangiani, 2007, p. 108).

Realismus y afinidad son ejes independientes. La situación ideal para una alianza internacional es aquella en que las dos coinciden y la alianza entre las dos o más naciones se basa a la vez en los intereses compartidos y en una excelente relación entre ellos. Sin embargo, este primer escenario no siempre se presenta. Cuando hay intereses comunes pero está ausente la buena relación, nos encontramos con un segundo escenario. Ahora ya todo depende única y exclusivamente de cálculos de reciprocidad e intercambio. Para decirlo con palabras de Suedfeld, Tetlock y Jhangiani (2007, p. 109), hay realismo pero no afinidad. La pregunta que surge es: ¿qué has hecho por mí hasta ahora? O, ¿qué vas a hacer por mí a partir de este momento? Sólo una respuesta satisfactoria a esta pregunta garantizará la colaboración entre dos países. La diferencia con el primer escenario en que se daban realismo y afinidad a la vez es que en él se permitían desviaciones importantes de la reciprocidad estricta sin que la alianza entre naciones sufriera por ello. Esto no ocurre en el segundo escenario (realismo sin afinidad).

Un caso aún más extremo (tercer escenario) es el de las naciones que necesitan apoyarse mutuamente «a pesar de la desaprobación y hostilidad que cada una mantiene hacia la forma de gobierno de la otra, hacia su sociedad, y tal vez hacia su pueblo». En este tercer escenario, el afecto negativo que cada país despierta en el otro tiene que ser negado, o, al menos, pasado por alto, porque lo que exige la situación es una colaboración para conseguir un objetivo necesario para los dos países. Dicho conflicto psicológico se suprime hasta que, finalmente, se consigue el objetivo. Pero tras alcanzar éste, es muy probable que la incompatibilidad de valores básicos arruine posibilidades futuras de cooperación.

Todavía existen más combinaciones posibles entre los dos ejes, pero los tres escenarios que se han dibujado servirán seguramente para ilustrar este punto: el realismo no es lo único a tener en cuenta en las alianzas internacionales. La afinidad juega también su papel, como ha quedado de manifiesto.

Subsiste la duda de si la afinidad debe o no considerarse «racional». No lo es desde el punto de vista de la teoría de la

elección racional. Pero, pese a ello, hay dos razones que llevan a afirmar su racionalidad. La primera es que apoyar las posiciones de la nación afín aumenta la utilidad, ya que el bienestar de esa nación es algo que preocupa e interesa. La segunda es que «existe un aumento no despreciable de la probabilidad de alcanzar interpretaciones similares de las amenazas al orden mundial, así como de las mejores formas de enfrentarse a esas amenazas» (Suedfeld, Tetlock y Jhangiani, 2007, p. 109).

EL PAPEL DE LA CULTURA

Toda persona que visite durante cierto tiempo una sociedad distinta a la suya estará expuesta al choque cultural, a la sorpresa que producen normas distintas a las que operan en la cultura de origen y a la incapacidad de interpretar adecuadamente el significado de los símbolos y prácticas culturales que se emplean en una sociedad diferente (Fernández Sedano y Basabe, 2007, p. 68). El choque cultural viene a ser un disfraz de la arrogancia cultural, ya mencionada, y que consiste en pensar que todas las personas deberían actuar como lo hacemos nosotros.

También se hizo alusión anteriormente a la advertencia de Wheeler (1995, p. 19): «cuando se pasa de una cultura a otra, los símbolos pueden cambiar. La conducta basada en significados simbólicos internos a una cultura pueden influir en lo que se considera conducta racional».

Ahora bien, la cultura es compleja. A. P. Fiske (2002) define la cultura de la siguiente forma: «es lo que socialmente se transmite, o lo que socialmente se construye, es una constelación de prácticas, competencias, ideas, esquemas, símbolos, valores, normas, instituciones, metas, reglas constitutivas, artefactos y modificaciones en el ambiente físico». Debido a esa complejidad, dentro de las culturas pueden existir aspectos aparentemente contradictorios. Por ejemplo, en los Estados Unidos se valora la independencia personal. Sin embargo, al mismo tiempo se insiste en la necesidad de adaptarse a muchos grupos diferentes. La contradicción es sólo aparente. La solución viene dada por la disposición de las personas en esa cultura a aprender un amplio repertorio de conductas diferentes para adaptarse a un contexto social en constante cambio.

Como han mostrado numerosas investigaciones, los estadounidenses muestran una gran sensibilidad a las claves que indican la conducta apropiada en cada situación.

En las culturas orientales ocurre algo totalmente distinto. Las personas se integran en grupos de adscripción no voluntaria (familia, etnia). Como interactúan con un número bastante limitado de personas y las relaciones son muy duraderas, pierde relevancia la conducta pública (que, en cambio, en las culturas individualistas es una expresión del yo privado real).

A ello hay que añadir que las culturas no se diferencian sólo en función de su posición en el continuo individualismo-colectivismo. Está también, entre otras, la distinción entre culturas de contexto alto y culturas de contexto bajo (véase Gudykunst, 1984; Trompenaars, 1994)⁸. Es comprensible, por tanto, que surjan con frecuencia conflictos e incomprensiones a la hora de enjuiciar la conducta de personas pertenecientes a culturas diferentes.

El estudio realizado por dos autores japoneses (Ohbuchi y Takahashi, 1994) es ilustrativo en este sentido. El foco de interés era el manejo del conflicto interpersonal. Se trataba de averiguar, en primer lugar, qué forma o estrategia de manejo del conflicto parecía más eficaz a los participantes en el estudio. En segundo lugar, se pretendía comprobar qué estrategia habían utilizado esos participantes en los conflictos interpersonales en los que se habían visto involucrados recientemente.

Para averiguar lo primero, es decir, la estrategia preferida del conflicto, se presentaba a los participantes una lista de las estrategias más habituales utilizadas por las personas al afrontar un conflicto. Entre todas ellas, los participantes se inclinaban por las llamadas, «estrategias bilaterales directas», como el diálogo y la negociación. Opinaban que este tipo de estrategia era el más eficaz para manejar el conflicto. A continuación, los investigadores preguntaban a sus participantes si se habían visto involucrados en algún conflicto encubierto.

La distinción entre conflicto manifiesto y encubierto es importante, ya que encierra consecuencias para la elección real de la estrategia a utilizar (el segundo objetivo del estudio). Un conflicto es manifiesto cuando la persona-grupo que lo genera es plenamente consciente de que está interfiriendo o

causando daño a la otra parte. En cambio, es encubierto cuando no es consciente de infligir la ofensa. En este caso, corresponde a la víctima la decisión de denunciar el hecho o renunciar a hacerlo. Existen varios motivos que pueden impulsar a una víctima a mantener encubierto el conflicto. Entre ellos se citan los siguientes: el intento de salvaguardar la relación, impedir la escalada del conflicto, la creencia en que no existe solución para el conflicto, pensar que la responsabilidad del conflicto es compartida, o la escasa gravedad atribuida al conflicto, entre otros.

Volviendo ahora al estudio de estos autores, es importante señalar que la mitad de los participantes eran universitarios estadounidenses y la otra mitad universitarios japoneses. Los dos grupos eran similares en variables socioeconómicas, como nivel de renta, extracción social, edad, género, tipo de estudios cursados. Se diferenciaban sólo en cuanto a su nacionalidad.

Los universitarios estadounidenses manifestaban haber recurrido a estrategias bilaterales directas en los conflictos a los que se habían enfrentado. En otras palabras, para estos participantes no había apenas diferencias entre las estrategias preferidas y las utilizadas. Además, sólo en contadas ocasiones estos participantes manifestaban haber dejado encubierto el conflicto.

El cuadro que presentan los universitarios japoneses es completamente diferente. El 65 por 100 de los conflictos de los que informaban eran encubiertos. Los motivos que aducían para ello eran dos: el deseo de preservar la relación con la otra parte, es decir, con la causante del conflicto, y el sentimiento de ser corresponsables en la causación del conflicto. Los autores del estudio enfatizan el carácter culturalmente enraizado de estos dos motivos. Para los japoneses es crucial mantener encubiertos ciertos conflictos, porque su cultura prescribe la necesidad de armonía en las relaciones sociales y porque su yo es interdependiente. Por eso, aún siendo víctimas del conflicto, en muchas ocasiones procuran evitar que se manifieste y se consideran parcialmente responsables de él.

Una conclusión apresurada llevaría a pensar que los estadounidenses se comportan racionalmente en el manejo del conflicto, ya que utilizan la estrategia que prefieren. No sucedería lo mismo con los japoneses, que consideran más eficaz

una estrategia y luego utilizan otra. Sin embargo, esta conclusión pasa por alto una diferencia crucial entre las dos culturas. Los japoneses se enfrentan en el manejo de un conflicto a un problema que para los estadounidenses no existe: la hiperreacción emocional ante el malestar de otras personas.

Este tipo de investigación realizada por Ohbuchi y Takahashi (1984) es hoy habitual en psicología, y muy especialmente en psicología organizacional. Smith y Peterson (1988) fueron pioneros en este sentido. De sus estudios sobre liderazgo organizacional en diversas culturas, concluyeron que éste presentaba en los países occidentales (fundamentalmente Europa y los Estados Unidos de Norteamérica) un perfil muy diferente al que presentaba en Japón. En concreto, los estudios de Misumi (1984, 1985), realizados en este último país en prácticamente todo tipo de organizaciones, industriales, burocráticas, sanitarias, entre otras, mostraban que el liderazgo incluía, a la vez, aspectos de tarea o instrumentales y de relación o socioafectivos. Era inconcebible en el mundo organizacional japonés la separación de estas dos facetas que, sin embargo, es lo habitual en el mundo organizacional occidental⁹.

SESGOS Y AUTOMATICIDAD

Los sesgos y errores son ubicuos en la realización de tareas y en la solución de problemas (véase Páez y Zubieta, 2003). La razón fundamental es que las personas, en su enfoque habitual, recurren a «marcos restrictivos y simples» que, además, emplean de forma repetitiva (aunque generen errores y fracasos). La influencia del marco utilizado para resolver el problema o para realizar la tarea es tal que, como se ha demostrado sin lugar para la duda, condiciona la respuesta que se va a obtener¹⁰.

Algunos de los motivos de los errores más frecuentes que se cometen cuando se trata de pronosticar relaciones entre sucesos se presentan resumidos a continuación:

- En lugar de utilizar la información disponible, se recurre exclusivamente a la que encaja con las creencias que se mantienen.

- A pesar de que las muestras de que se dispone son pequeñas y sesgadas, se generaliza a casos que no se conocen.
- En lugar de tener en cuenta las medias estadísticas, se recurre a los casos más llamativos, que suelen ser extremos (no representativos).
- De forma similar, se utilizan las leyes de la probabilidad incorrectamente y se cometen errores a la hora de establecer las variaciones conjuntas de los sucesos.

Ahora bien, los sesgos no se limitan sólo a la realización de tareas o solución de problemas, sino que son también muy frecuentes en las relaciones interpersonales. Uno de los más conocidos y estudiados es el llamado «sesgo de correspondencia», que consiste en atribuir directamente una conducta a un rasgo o característica de la personalidad, lo que implica menospreciar la influencia de la situación. Se trata de un sesgo básico, que subyace a la formación de estereotipos.

Es digno de subrayar que este sesgo ejerce un menor impacto en personas de culturas colectivistas. En las culturas occidentales individualistas se tiende a poner el énfasis en la autonomía e independencia de la persona. No es extraño, por tanto, que el lenguaje venga marcado, hasta cierto punto, y cuente con un buen número de palabras para designar rasgos personales. En cambio, en las culturas orientales colectivistas la situación y el contexto se utilizan más que los rasgos personales para explicar las conductas y sus resultados.

Otro sesgo muy común es el denominado de «falsa unicidad». Es así como se conoce la tendencia de las personas a considerarse más competentes que la media y también superiores a la mayoría en aspectos positivos, como habilidades y capacidades. Esta es la tendencia que se manifiesta cuando se pide a las personas que digan cuál es, a su juicio, el porcentaje de personas de la misma edad y sexo que considera superior a ella misma en rasgos positivos, como seguro de sí misma, inteligente, leal o cooperativa. Nunca se obtienen respuestas en torno al 50 por 100, que sería lo esperable, sino entre el 24 y el 36 por 100. Algo similar sucede en la esfera educativa. En varios estudios se ha comprobado que el 90 por 100 o más de profesores universitarios se consideraban superiores a la

media en su capacidad de estudio y trabajo, lo que es estadísticamente imposible.

El sesgo de falsa unicidad también tiene menos fuerza en los países asiáticos. En general, las personas de culturas menos individualistas muestran en menor grado este sesgo tanto en el ámbito personal como en el familiar.

La mayoría de los sesgos, tanto los que se acaban de exponer como otros muchos similares, suelen ocurrir cuando la persona interactúa con miembros de grupos o categorías sociales relevantes para ella. Se trata siempre de interacciones en las que los estereotipos grupales juegan un papel destacado.

Los estereotipos, esos patrones de creencias compartidos por un grupo sobre la forma de ser y comportarse de otros grupos, se transmiten culturalmente, de generación en generación y se activan automáticamente, incluso en aquellos casos en que la persona es consciente de sus limitaciones e inexactitudes e intenta, individualmente, no recurrir a ellos.

Son, por tanto, elementos culturales los que determinan el conocimiento de cómo son los otros grupos, de las características que los definen y las conductas que deben desarrollar. El conocido estudio de Bargh, Chen y Burrows (1996) constituye un buen ejemplo, ya que muestra que, cuando en las personas se activa la categoría «persona mayor», anticipan automáticamente una posible interacción con un miembro de otra categoría social, ponen en marcha el estereotipo social que existe sobre los mayores y se preparan para exhibir las conductas correspondientes.

Precisamente la fuerza y la naturaleza de la automaticidad consiste en permitir a los sistemas de procesamiento de información operar con un mínimo de recursos, pero dentro de contextos culturales específicos. Los niños comienzan a adquirir estos estereotipos y normas culturalmente compartidos antes incluso de que emerja la propia conciencia del yo. Así, niños menores de tres años, saben identificar el grupo social al que pertenecen y lo que es apropiado hacer como miembros de ese grupo. Y esto de nuevo nos lleva al papel de la cultura, ya que niños y niñas españoles conocen con qué juguetes debe jugar un niño y niña.

El pensamiento y la conducta están guiados por las motivaciones y las demandas de la situación. Los errores de procesamiento no son la consecuencia de las limitaciones del aparato cognitivo de las personas, sino la forma en que éstas intentan conseguir sus objetivos (Operario y Fiske, 1999, pp. 38-40). La actividad cognitiva surge de una respuesta inicial automática, que se puede extender, cuando la persona tiene tiempo e interés, a procesos complejos más controlados. La cultura interactúa con este proceso y determina las formas culturalmente pragmáticas de cognición automática. La orientación cultural determina el tipo o calidad del juicio inicial de la persona. Ya se ha visto, por ejemplo, que los individualistas forman inferencias disposicionales más fácilmente que los colectivistas, mientras que estos son más rápidos a la hora de formar inferencias situacionales.

En resumen, las personas piensan para satisfacer sus motivos pragmáticos y tienden a esforzarse menos en pensar cuando sus objetivos de conocimiento están satisfechos. Para la exactitud subjetiva el nivel de criterio que hay que lograr es el «suficientemente bueno» en la mayoría de las condiciones. Las estrategias cognitivas de la persona llegan sólo al nivel mínimo que es adecuado para la comprensión. La comprensión subjetiva es la que guía los procesos cognitivos sociales, mediados por las necesidades internalizadas de las personas o por motivos basados en la situación y guiados por estándares culturales de exactitud suficientemente buena.

EVOLUCIÓN, ALGORITMOS Y RACIONALIDAD

Resulta especialmente esclarecedor contraponer los planteamientos de la elección racional con los mecanismos especializados (a veces también llamados «algoritmos») generados durante la evolución de nuestra especie. Se trata de mecanismos que han ido surgiendo a lo largo de nuestra historia evolutiva», a medida que los seres humanos se esforzaban por solucionar los problemas de supervivencia a los que se enfrentaban. Aquí se hará referencia, por razones de brevedad, sólo a tres de estos mecanismos. Se sigue para ello el excelente resumen de Gaviria (2007).

Transgresiones de las normas que regulan los contratos sociales

El primero es objeto de investigación actualmente en el trabajo de dos autores: Cosmides y Tooby (1992) y tiene que ver con la detección de tramposos en los «contratos sociales». La expresión «contrato social» alude a los intercambios entre personas en los que se da (o se recibe) algo bajo el supuesto de que se recibirá (o se dará) algo de valor similar.

El intercambio social es un elemento básico de la sociabilidad¹¹. Cuando una persona entra en un intercambio y da algo, incurre en un coste. Lo hace porque piensa obtener un beneficio en el futuro. Sin embargo, corre el peligro de que el beneficiario de su acción sucumba a la tentación de saltarse la obligación de corresponder. Es así como surge la figura del «tramposo». Por tanto, para garantizar la permanencia y utilidad del contrato social, a las personas no les queda más remedio que desarrollar la capacidad de detectar a los tramposos.

Cosmides y Tooby (1992) sostienen que, debido a la selección natural, se han desarrollado procedimientos especializados para ello. Especializados significa que sirven para detectar tramposos en contratos sociales, pero no para resolver otros tipos de problemas de carácter más general. En efecto, sus investigaciones demuestran que para las personas es más sencillo detectar transgresiones de la norma que regula los contratos sociales que de otros tipos de normas. Más aún, los problemas relacionados con las transgresiones de contratos sociales son más sencillos de resolver para las personas, incluso en situaciones poco familiares, que los problemas en situaciones familiares que no implican contrato social.

Dimensiones de categorización

El segundo mecanismo tiene que ver con las dimensiones utilizadas para categorizar o clasificar a los demás. El planteamiento evolucionista sostiene que la categorización es una capacidad que ha evolucionado por su valor adaptativo, al favorecer o promover la supervivencia y la reproducción de nuestros ancestros. El ejemplo clásico es la capacidad de distinguir entre el amigo y el enemigo. En consecuencia la cate-

gorización tiende a producirse sobre dimensiones significativas desde un punto de vista evolutivo.

Esto es lo que cabe deducir de la interpretación que de varias investigaciones realizaron Krebs y Denton (1997). Al categorizar a alguien como miembro de otro grupo, las personas ponen en marcha procesos cognitivos que hacen que el percibido lo sea de manera global, abstracta y negativa. Sin embargo, cuando categorizan a alguien como miembro del propio grupo, los procesos cognitivos son más complejos. En el primer caso (categorización de alguien como miembro de otro grupo), las conductas correspondientes al proceso cognitivo generado son defensivas y competitivas. En el segundo caso, a nuestros ancestros debió de serles más útil discriminar entre los miembros de su grupo en función de la capacidad que percibieran en cada uno de ellos para colaborar en sus objetivos vitales. Por tanto la conclusión de estas investigaciones es que el propio grupo no se percibe de forma tan homogénea como el otro grupo.

La asimetría de los sesgos

El tercer mecanismo se refiere a la asimetría de los sesgos. A primera vista, se diría que los numerosos sesgos en los que incurren los seres humanos plantean un problema a la teoría de la evolución. En realidad, lo cierto es lo contrario. La mente humana no ha evolucionado para ser lógica o alcanzar la verdad, sino para guiar las conductas que ayudan a la supervivencia. De hecho, los sesgos son útiles porque evitan errores más graves. La teoría del «manejo del error» de Haselton y Buss (2000, 2003) postula que cuando haya habido una asimetría en cuanto al coste de los distintos errores en un determinado ámbito, y esa asimetría haya sido constante a lo largo de la historia evolutiva, habrán evolucionado mecanismos de toma de decisiones que sesguen las inferencias hacia el error menos costoso.

Un ejemplo clásico es el error de sobreestimación que se presenta cuando alguien tiene que calcular cuánto tiempo tardará en chocar un objeto que se aproxima. Se puede incurrir en una sobreestimación, es decir, pronosticar un tiempo superior al real. También se puede dar el error contrario, el de in-

fraestimación. Pues bien, desde un punto de vista evolutivo este último sesgo sería más adaptativo (sería eficaz para evitar el choque). Se ha demostrado en estudios sobre percepción auditiva que este es el error que se produce de una forma constante.

CONCLUSIÓN

De lo dicho hasta ahora parece desprenderse que el enfoque que se presenta a sí mismo como «racional» y como representante exclusivo de la racionalidad humana resulta excesivamente estrecho para dar cuenta de la conducta humana social. La interacción en los grupos, la dinámica de las relaciones internacionales, los procesos culturales, la automaticidad de los procesos cognitivos y los procesos descubiertos por la psicología evolucionista son, como se ha podido comprobar, manifestaciones de la experiencia humana que desbordan el enfoque racional, que rompen, por así decir, las costuras del traje en el que ese enfoque intenta embutirlas.

No creo que sea un pensamiento desiderativo de quien les habla, una muestra oportunista del célebre «wishful thinking», afirmar una creencia que un día fue sospecha pero que, con el tiempo, se ha ido convirtiendo en una convicción y casi una certeza: una de las aportaciones intelectuales de la Psicología como ciencia consiste, precisamente, en ensanchar nuestra comprensión de la experiencia humana hasta unos límites que desbordan esa concepción restringida de la racionalidad a la que se ha venido aludiendo. Si se me permite que parafrasee al gran Ramón Gómez de la Serna, diría que la «Psicología ensancha nuestra vida».

Para apoyar esta creencia, he traído una serie de testimonios con los que voy a cerrar mi intervención. Ellos me ayudarán a concluir. Recorro a ellos en atención a la sabia sugerencia de una gran psicóloga, Marie Jahoda, que gustaba de dirigirse a sus lectores con estas palabras: «Mitigaré mi aprensión tratando de convencerme de que voy sobre hombros de gigantes» (1981, p. 208). Estos testimonios se refieren a aspectos clave de la experiencia humana y permiten contemplar la aspiración a una racionalidad estricta desde la perspectiva correcta.

Me referiré, en primer lugar, a las debatidas relaciones entre psicología y lógica. Pinillos (1978, p. 502), en su conocida obra «Principios de Psicología», decía sobre estas relaciones lo siguiente: «el análisis de las operaciones cognoscitivas (dentro de la Psicología) debe seguir sus caminos propios y no dar por supuesta una indiscutible correspondencia con las operaciones de la lógica». Es digno de subrayar que Pinillos afirma esto en el momento álgido de la racionalidad en Psicología.

En la actualidad se asiste a una revisión en profundidad de las relaciones entre Psicología y Economía. La obra de DeCremer, Zeelenberg y Murnighan (2006, pp. 5-6), que se centra específicamente en este asunto, comienza por reconocer que el enfoque de la elección racional ha recibido críticas. Ello se debe fundamentalmente al hecho de negarse a considerar las posibles alternativas de acción abiertas a las personas y a la insistencia en que, si quieren ser racionales, han de demostrar que las estrategias que eligen maximizan su propia utilidad. Sin pretenderlo, señalan estos autores, dicho enfoque se aleja de lo que hacen las personas y acaba siendo normativo e imposibilita la comprensión de su comportamiento habitual, aunque es esto lo que intenta en última instancia la economía.

La solución a esta situación la ven estos autores en la incorporación, por parte de las teorías económicas, de las emociones, motivaciones y cogniciones y la naturaleza social de la mayor parte de las interacciones. Tener en cuenta estas dimensiones básicas de la Psicología puede contribuir a la investigación de un problema central de la economía neoclásica, a saber, la predicción e interpretación de la conducta en las interacciones interpersonales.

Como se habrá podido apreciar a lo largo de esta intervención, existe una interconexión entre todos los aspectos de la experiencia humana (aquí se han considerado la interacción en grupos, el procesamiento de la información, el influjo de la cultura, las relaciones interpersonales, las relaciones internacionales y los aspectos evolutivos; evidentemente, la lista se podría ampliar). En este sentido, vale la pena recordar que Arsuaga (2007, pp. 25-27) ha llamado la atención sobre la importancia para la ciencia de comprender los sistemas. Dice este autor: «un sistema es un conjunto de elementos que interac-

túan entre sí» de tal modo que sus propiedades «no son, simplemente, la suma de las propiedades de sus elementos constituyentes (ya que se producen continuas) interacciones entre uno y otro (o mejor, entre cada uno y todos los demás)». Por tanto, en un sistema siempre surgen «propiedades nuevas, desconocidas en el nivel individual» y en los niveles más sencillos.

El comportamiento de las personas en sociedad, como le sucede a las sociedades mismas, es un sistema. Están por descubrir las leyes básicas que lo regulan. Si las conociéramos, dice Arsuaga, y si conociéramos todos los datos de su funcionamiento, «podríamos decir que la especie se ha hecho realmente sabia». No es el caso, pero el desafío está ahí.

Carpintero, por su parte, en su «Esbozo de una Psicología según la razón vital» (2000, p. 87), nos recuerda a Ortega y sus planteamientos relativos a esta ciencia, que contemplaban tres laboratorios: uno psicológico en sentido estricto, otro dedicado a la investigación en fisiología y un tercero para el estudio de la relación entre la psique y el cuerpo.

La idea clave de Ortega es que el estudio de las relaciones entre los fenómenos puramente psicológicos se movería en un plano descriptivo. Para conseguir dar el imprescindible paso al plano explicativo habría que relacionar esos fenómenos con los fisiológicos. El supuesto es que los procesos mentales se fundamentan en los procesos fisiológicos, aunque no sean reducibles a ellos, porque son emergentes, pero los suponen. Como se puede apreciar, existe una notable convergencia entre este planteamiento y el de Arsuaga.

Lo que se espera de la Psicología, según Ortega, es que sea dinámica, integral y concreta. Lo primero (dinámica), porque la vida es actividad y tiene un carácter procesual. Integral, porque no se puede perder de vista su naturaleza global. Concreta, porque siempre se da una interacción entre la persona y su contexto.

La Psicología como ciencia se enfrenta a este gran desafío. Se habrá podido apreciar que en él abundan los obstáculos. Como el poeta, la Psicología podría decir:

a distinguir me paro las voces de los ecos.

No sé si a algunos les parecerá que esta es una tarea modesta dentro del conjunto de las ciencias. Sólo se me ocurre contestarle con la oda IV, 2 de Horacio, en la que el poeta latino se compara con el gran lírico griego Píndaro, y comienza diciendo:

El que se afana en imitar a Píndaro, Julio,
se vale de alas de cera, dedálico invento,
para acabar dando nombres al mar cristalino.

...

(Él) se eleva a las altas regiones de las nubes,
yo, en cambio,...
compongo laboriosos versos en mi pequeñez.

Pero, claro, eso no es todo, ya que reconocer los indiscutibles méritos de Píndaro no lleva a Horacio a ocultar los suyos propios. Hacia el final de la oda afirma:

(Pero) si proclamo algo digno de ser oído,
una buena parte de mí se añadirá al griterío,
...y mi voz se unirá a la de la ciudad entera.

Notas

¹ Agradezco a Elena Gaviria y a Antonio Bustillos sus comentarios a una versión inicial de este discurso.

² Popper (1977) introduce este comentario en su obra sobre la lógica del conocimiento científico. En esa medida se adhiere a la tesis del «milagro griego» y da crédito al relato al que venimos aludiendo.

³ La pretensión de estudiar el comportamiento humano social desde la óptica de la teoría de la elección racional alcanzó una notable intensidad en los años sesenta y setenta del pasado siglo, cuando confluyeron obras emblemáticas como las de Blau (1964), Emerson (1968), Offshe y Offshe (1970) y, sobre todo, Heath (1976). Esta última se proponía, según confesión del propio autor, comprender la conducta humana explícitamente desde los principios de la microeconomía y alcanzó una gran popularidad y difusión, como demuestran las numerosas citas de las que fue objeto (véase, en este sentido, Morales, 1978, 1981). Abelson y Levi (1985) se pueden considerar como los autores más representativos de esta tendencia dentro de la Psicología Social. Entre los autores más recientes cabe citar a Dawes (1998) y a Hastie y Dawes (2001).

⁴ Abundan los ejemplos de personas que han sacrificado su vida por defender o apoyar a su grupo cuando tenían a su alcance alternativas mucho más atractivas para ellas como individuos y, desde luego, más acordes con lo que pronostica la teoría de la elección racional.

Russell Spears, autor destacado en la investigación sobre la identidad social, acostumbra a relatar el siguiente episodio, sucedido en un pequeño pueblo de Polonia durante la invasión alemana de la II Guerra Mundial. El panadero (judío) de la localidad tenía como costumbre regalar el pan a las personas pobres del pueblo, por lo que era muy popular y querido. Cuando llegaron los nazis al pueblo, los habitantes (como ocurrió en todos los pueblos polacos) denunciaron a los judíos que vivían en el pueblo. Se hizo una excepción con el panadero, al que se le facilitó un salvoconducto y medios para la huida. Sin embargo, él se negó a aceptarlos y decidió correr la misma suerte que el resto de los judíos del pueblo, por lo que se entregó voluntariamente a los alemanes.

⁵ El ataque de Tyler a los modelos de elección racional va más allá de la esfera de los grupos y se extiende a las de la justicia y las creencias, expectativas e interpretaciones anteriores y posteriores a la solución de conflictos. Tyler defiende la prevalencia de la justicia procedimental (o procesal) sobre la distributiva. Además, demuestra que las personas creen, antes de solucionar un conflicto, que los resultados más satisfactorios serán los que proporcionen un mayor beneficio material. Sin embargo, tras obtener el resultado final, se encuentra que la satisfacción real obtenida depende del grado en que (se crea que) la autoridad que decide el resultado se haya atendido a unas reglas de procedimiento justas e imparciales. En otras palabras, las personas mantienen la creencia general, en abstracto, de que a mejores resultados mayor satisfacción, pero cuando obtienen el resultado final, su mayor satisfacción tiene que ver con la medida en que el proceso seguido ha sido justo. Véase Tyler (1998), Tyler y Blader (2000), Tyler, Huo y Lind (1999), Tyler y Lind (1992) y Tyler, Lind, Ohbuchi, Sugawara y Huo (1998). Para un resumen de estos trabajos, véase Morales (2002, 2004^a).

⁶ Numerosos testimonios de esta tragedia aparecen en obras literarias y autobiografías. David Grossman (1997) ha dedicado un libro entero, titulado significativamente «Presencias ausentes», a esta cuestión.

⁷ La exclusión genera sentimientos de humillación, estudiados con sumo detalle por Margalit (1997) y Lindner (2006) y en nuestro país por Fernández Arregui (2005) para el caso concreto de los acondroplásicos. Para la relación entre humillación y terrorismo, véase Zonis (1984, 2007).

⁸ Gudykunst (1994) y Trompenaars (1994) han hecho hincapié en la distinción entre culturas de contexto alto y culturas de contexto bajo. En las primeras, la mayor parte de la información está en el contexto físico o en la persona, de manera que la parte explícita verbal del mensaje tiene escaso contenido. Así, en las culturas asiáticas el estilo de comunicación es indirecto e implícito, las afirmaciones tienen un carácter relativo. Es habitual recurrir a sugerencias. Todo ello está orientado a mantener la armonía social y a evitar enfrentamientos directos. Un ejemplo podría ser que en Japón, al igual que en Latinoamérica, decir sí no es estar de acuerdo sino más bien una forma de cortesía hacia la otra persona.

Por el contrario, en las culturas de bajo contexto la mayor parte de la información es explícita y verbal. Está centrada en el mensaje. Los puntos de vista se exponen directamente porque las personas intentan ser claras y sinceras.

⁹ Ilustraciones y ejemplos de la influencia de la cultura sobre los procesos psicológicos se pueden encontrar en Morales (2004b), especialmente en el dominio de los grupos, y en Páez (1997) en el ámbito de las emociones y sentimientos.

¹⁰ Buena prueba de ello es que, con una misma información de base, las respuestas que dan las personas son distintas si se les proporciona marcos distintos.

¹¹ Se utiliza por lo general la expresión «intercambio social» para referirse a un cierto tipo de interacciones en las que, quienes participan en ellas, dan y reciben de forma recíproca recursos o favores. La evidencia disponible muestra que los episodios de intercambio social han sido muy habituales en la historia de la humanidad.

BIBLIOGRAFÍA

- Abelson, R. P. y Levi, A. (1985): «Decision Making and Decision Theory». En G. Lindzey y E. Aronson (eds.), *The Handbook of Social Psychology*, 3.^a Ed., Vol. I (pp. 231-309), Nueva York, Random House.
- Arzuaga Ferreras, J. L. (2007): *Hombres y dioses: la naturaleza de la agresividad humana*, Madrid, Real Academia de Doctores de España.
- Asch, S. E. (1972): *Psicología Social*, Buenos Aires, Eudeba.
- Bargh, J. A.; Chen, M., y Burrows, L. (1996): «Automaticity of social behaviour: Direct effects of trait construct and stereotype activation on action», *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, pp. 230-234.
- Blau, P. M. (1964): *Exchange and Power in Social Life*, Nueva York, Wiley (existe versión castellana en Editorial Hora, Barcelona, 1983).
- Carpintero, H. (2000): *Esbozo de una psicología según la razón vital*. Madrid, Real Academia de Ciencias Morales y Políticas.
- Cosmides, I. y Tooby, J. (1992): «Cognitive adaptations for social exchange». En J. H. Barkow, I. Cosmides y J. Tooby (Eds.): *The adapted mind: Evolutionary Psychology and the generation of culture* (pp. 163-228), Nueva York, Oxford University Press.
- Curtis, W. (2007): «Illusionary Promises and Strategic Reality». En S. A. Renshon y P. Suedfeld (eds.): *Understanding the Bush doctrine: psychology and strategy in an age of terrorism* (pp. 129-152), Nueva York, Routledge Taylor and Francis Group.
- Dawes, R. M. (1998): «Behavioral Decision Making and Judgment». En: D. T. Gilbert, S. T. Fiske y G. Lindzey (Eds.): *The Handbook of Social Psychology*, 4.^a Ed., Vol. II (pp. 497-548), Nueva York, McGraw-Hill.
- DeCremer, D.; Zeelenberg, M., y Murnighan, J. K. (Eds.) (2006): *Social Psychology and Economics*, Mahwah, L. Erlbaum.
- (2006): «Social Animals and Economic Beings: On Unifying Social Psychology and Economics». En: D. DeCremer, M. Zeelenberg y J. K. Murnighan (Eds.): *Social Psychology and Economics* (pp. 3-14), Mahwah, L. Erlbaum.

- Emerson, R. M. (1968): Role Theory and diminishing utility in group problem solving, *Pacific Sociological Review*, 11, 2, pp. 110-115.
- Fernández Arregui, S. (2005): *Mi (in)dignidad en tus manos: otra mirada a la exclusión social desde la experiencia de las personas con Acondroplasia*, Gijón, ALPE.
- Fernández Sedano, I. y Basabe Barañano, N. (2007): «Psicología Social y Cultura». En J. F. Morales, M. Moya, E. Gaviria e I. Cuadrado (coords.): *Psicología Social*, 3.^a Ed. (pp. 63-95), Madrid, McGraw-Hill.
- Fiske, A. P. (2002): «Using individualism and collectivism to compare cultures: A critique of the validity and measurement of the constructs: Comment on Oyserman *et al.*» (2002), *Psychological Bulletin*, 128, 78-88.
- Gaviria, E. (2007): «Los procesos psicosociales desde la teoría evolucionista». En J. F. Morales, M. Moya, E. Gaviria e I. Cuadrado (coords.), *Psicología Social*, 3.^a Ed. (pp. 33-62), Madrid, McGraw-Hill.
- Grossman, D. (1994): *Presencias ausentes: Conversaciones con palestinos en Israel*, Barcelona, Tusquets.
- Gudykunst, W. G. (1994): *Bridging differences: Effective Intergroup communication*, Londres, Sage.
- Haselton, M. G. y Buss, D. M. (2000): «Error management theory: A new perspective on biases in cross-sex mind reading», *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, pp. 81-91.
- (2003): «Biases in social judgment: Design flaws or design features?» En J. Forgas, K. Williams y B. von Hippel (Eds.): *Social Judgments: explicit and implicit processes* (pp. 23-43), Nueva York, Cambridge University Press.
- Hastie, R. y Dawes, R. M. (2001): *Rational Choice in an Uncertain World*, Thousand Oaks, Sage.
- Heath, A. (1976): *Rational Choice and Social Exchange: A critique of Exchange Theory*, Oxford, Blackwell.
- Jackson, J. M. (1988): *Social Psychology, Past and Present: An integrative approach*, Hillsdale, L. Erlbaum.
- Jahoda, M. (1981): «To publish or not to publish?», *Journal of Social Issues*, 37, 1, pp. 208-220.

- Kelley, H. H. y Thibaut, J. W. (1978): *Interpersonal Relations: A theory of interdependence*, Nueva York, Wiley.
- Keohane, R. (1986): «Theory of World Politics». En R. Keohane (ed.), *Neorealism and its critics*, Nueva York, Columbia University Press.
- Krebs, D. L. y Denton, K. (1997): «Social Illusions and self-deception: The evolution of biases in person perception». En J. A. Simpson y D. T. Kenrick (Eds.), *Evolutionary Social Psychology* (pp. 21-47), Mahwah, L. Erlbaum.
- Lindner, E. (2006): *Making enemies: Humiliation and International Conflict*, Westport, Praeger.
- Lorge, I. (1936): «Prestige, suggestion, and attitudes». *Journal of Social Psychology*, 7, pp. 386-402.
- Margalit, A. (1997): *La Sociedad Decente*, Barcelona, Paidós.
- Misumi, J. (1984): «Decision-Making in Japanese Groups and Organizations». En B. Wilpert y A. Sorge (Eds.): *International Yearbook of Organizational Democracy*. Vol. 2 (pp. 525-540), Chichester, Wiley.
- (1985): *The Behavioral Science of Leadership* (Ed. M. F. Peterson), Ann Arbor: Michigan University Press.
- Morales, J. F. (1978): «La teoría del intercambio desde la perspectiva de Blau», *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 4, pp. 129-146.
- (1981): *La conducta social como intercambio*, Bilbao, Desclée de Brouwer.
- (2002): «Racionalidad, cognición y procesos psicosociales». En: J. F. Morales, D. Páez, A. L. Kornblit y D. Asún (coords.): *Psicología Social* (pp. 127-137), Buenos Aires, Prentice Hall.
- (2004a): «Rationality in Context». En: K. Korta y J. M. Larrazábal (Eds.): *Truth, Rationality, Cognition and Music* (pp. 211-221), Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- (2004b): «Aspectos transculturales del estudio de los grupos». En: C. Huici y J. F. Morales (Dirs.): *Psicología del Grupo I: Estructura y Procesos* (pp. 51-79), Madrid, UNED.
- Morales, J. F., Moya, M., Gaviria, E. y Cuadrado, I. (Coords.) (2007): *Psicología Social*, 3.ª Ed., Madrid, McGraw-Hill.

- Ohbuchi, K. I., y Takahashi, Y. (1994): «Cultural Styles and Conflict Management in Japanese and Americans: Passivity, Covertness, and Effectiveness of Strategies», *Journal of Applied Social Psychology*, 24, 15, pp. 1345-1366.
- Offshe, S. L. y Offshe, R. J. (1970): *Utility and Choice in Social Interaction*, Englewood Cliffs, Prentice Hall.
- Operario, D. y Fiske, S. (1999): «Integrating Social Identity and Social Cognition: A framework for bridging diverse perspectives». En: D. Abrams y M. A. Hogg (Eds.), *Social Identity and Social Cognition* (pp. 26-54), Oxford: Blackwell.
- Páez, D. (1997): «Análisis sentimental de nuestra cultura. Cultura, emoción y conocimiento de sí en España e Iberoamérica». En: C. Nieto Blanco (Ed.): *Saber, sentir, pensar* (pp. 205-235), Madrid, Debate.
- Páez, D. y Zubieta, E. (2003): «Cognición Social: sesgos, heurísticos y atribución de causalidad». En: D. Páez, I. Fernández, S. Ubillos y E. Zubieta (Coords.): *Psicología Social, Cultura y Educación* (pp. 263-299), Madrid, Pearson Prentice Hall.
- Pinillos, J. L. (1978): *Principios de Psicología*, Madrid, Alianza.
- Popper, K. R. (1977): *La lógica de la investigación científica*, Madrid, Tecnos.
- Renshon, S. A. (2007): «Premature Obituary». En: S. A. Renshon y P. Suedfeld (eds.): *Understanding the Bush doctrine: psychology and strategy in an age of terrorism* (pp. 289-318), Nueva York: Routledge Taylor and Francis Group.
- Simon, B. (2004): *Identity in Modern Society: a Social Psychological Analysis*, Oxford, Blackwell.
- Smith, P. B. (2000): «Predicting Process Difficulties in multicultural teams». En: S. Stumpf y A. Thomas (Eds.): *Diversity and Group Effectiveness* (pp. 356-367), Lengerich, Pabst.
- Smith, P. B. y Peterson, M. F. (1988): *Leadership, organizations, and culture*, Londres, Sage.
- Suedfeld, P.; Tetlock, P. E. y Jhangiani, R. (2007): «The New Psychology of Alliances». En: S. A. Renshon y P. Suedfeld (eds.): *Understanding the Bush doctrine: psychology and strategy in an age of terrorism* (pp. 105-128), Nueva York: Routledge Taylor and Francis Group.

- Thibaut, J. W. y Kelley, H. H. (1959): *The Social Psychology of Groups*, Nueva York, Wiley.
- Triandis, H. C. (1992): Comentario a «Procesos en la Teoría de la Identidad Social: Limitaciones y condiciones restrictivas», *Revista de Psicología Social*, Monográfico, pp. 87-89.
- Trompenaars, F. (1994): *Riding the waves of culture: understanding cultural diversity in business*, Londres, Brealey.
- Tyler, T. R. (1998): «The psychology of authority relations: A relational perspective on influence and power in groups». En R. M. Kramer y M. A. Neale (eds.): *Power and Influence in Organizations*, pp. 251-260, Thousand Oaks, Sage.
- Tyler, T. R. y Blader, S. L. (2000): *Cooperation in Groups: Procedural Justice, Social Identity, and Behavioral Engagement*, Filadelfia: Taylor and Francis/Psychology Press.
- Tyler, T. R.; Huo, Y. J. y Lind, E. A. (1999): «The two Psychologies of Conflict Resolution: Differing Antecedents of Pre-Experience Choices and Post-Experience Evaluations», *Group Processes and Intergroup Relations*, 2, 2, pp. 99-118.
- Tyler, T. R. y Lind, E. A. (1992): «A relational model of Authority in Groups». En: M. P. Zanna (Ed.): *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 25 (pp. 115-193), San Diego, Academic.
- Tyler, T.; Lind, E. A.; Ohbuchi, K. I.; Sugawara, I. y Huo, Y. J. (1998): «Conflict with Outsiders: Disputing within and across cultural boundaries», *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 2, pp. 137-146.
- Wheeler, M. O. (1995): *Weapons of Mass Destruction in Regional Equation: The New Deterrence Equation. White Paper on Deterrence*, Washington, SAIC.
- Zonis, M. (1984): «Self-objects, self-representation and sense making crises: Political instability in the 1989s», *Political Psychology*, 5 (4), pp. 553-571.
- (2007): «The “Democracy Doctrine” of President George W. Bush». En: S. A. Renshon y P. Suedfeld (Eds.): *Understanding the Bush doctrine: psychology and strategy in an age of terrorism* (pp. 231-250), Nueva York, Routledge Taylor and Francis Group.