

# ESTILOS DE PENSAMIENTO EN POLÍTICOS PROFESIONALES HACIA UNA MEJOR REPRESENTACIÓN POLÍTICA SUSTANTIVA EN MÉXICO

Raúl Rocha Romero  
Editor



UNAM-DGAPA-PAPIIT IN305818.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO  
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ZARAGOZA

**ESTILOS DE PENSAMIENTO  
EN POLÍTICOS PROFESIONALES.  
HACIA UNA MEJOR REPRESENTACIÓN POLÍTICA  
SUSTANTIVA EN MÉXICO**

**Raúl Rocha Romero**  
Editor



Universidad Nacional Autónoma de México  
Facultad de Estudios Superiores Zaragoza



Dr. Vicente Jesús Hernández Abad  
**Director**

Dra. Mirna García Méndez  
**Secretaria General**

Dr. José Luis Alfredo Mora Guevara  
**Secretario de Desarrollo Académico**

CD. Yolanda Lucina Gómez Gutiérrez  
**Secretaria de Desarrollo Estudiantil**

Mtro. Luis Alberto Huerta López  
**Secretario Administrativo**

Dra. María Susana González Velázquez  
**Jefa de la División de Planeación Institucional**

Dra. Rosalva Rangel Corona  
**Jefa de la División de Vinculación**

Dr. David Nahum Espinosa Organista  
**Jefe de la División de Estudios de Posgrado e Investigación**

Lic. Carlos Raziel Leaños Castillo  
**Jefe del Departamento de Diseño Editorial y Comunicación Gráfica**

**Datos para catalogación bibliográfica**

Editor: Raúl Rocha Romero

**Estilos de pensamiento en políticos profesionales. Hacia una mejor representación política sustantiva en México.**

UNAM, FES Zaragoza, agosto de 2022.

Peso: 3.6 MB.

ISBN: 978-607-30-6335-7.

Diseño de portada: Carlos Raziel Leaños Castillo.

Formación de interiores: Claudia Ahumada Ballesteros.

Este libro fue financiado con recursos de la Dirección General de Asuntos del Personal Académico de la Universidad Nacional Autónoma de México, mediante el Proyecto “Estilos de pensamiento en políticos profesionales y representación política sustantiva de empresarios e indígenas en México”, coordinado por Raúl Rocha Romero, como parte del Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica: UNAM-DGAPA-PAPIIT IN305818.

---

**DERECHOS RESERVADOS**

Queda prohibida la reproducción o transmisión total o parcial del texto o las ilustraciones de la presente obra bajo cualesquiera formas, electrónicas o mecánicas, incluyendo fotocopiado, almacenamiento en algún sistema de recuperación de información, dispositivo de memoria digital o grabado sin el consentimiento previo y por escrito del editor.

**Estilos de pensamiento en políticos profesionales.  
Hacia una mejor representación política sustantiva en México.**

**D.R. © Universidad Nacional Autónoma de México**  
Av. Universidad # 3000, Col. Universidad Nacional Autónoma de México, C.U.,  
Alcaldía Coyoacán, C.P. 04510, Ciudad de México, México.

**Facultad de Estudios Superiores Zaragoza**  
Av. Guelatao # 66, Col. Ejército de Oriente,  
Alcaldía Iztapalapa, C.P. 09230, Ciudad de México, México.

# Índice



<b>Introducción. Estilos de pensamiento en políticos profesionales y representación política. Una propuesta de discusión teórica y política</b>	<b>9</b>
Raúl Rocha Romero	
<b>CAPÍTULO 1. El pensamiento. Un abordaje psicosocial</b>	<b>43</b>
Sandra Ivonne Vázquez Ávila, Irene Paola Guzmán Torres	
<b>CAPÍTULO 2. Estilo de pensamiento racional</b>	<b>69</b>
María Gabriela Gildo de la Cruz	
<b>CAPÍTULO 3. Estilo de pensamiento estratégico</b>	<b>97</b>
Raúl Rocha Romero	
<b>CAPÍTULO 4. Estilo de pensamiento basado en emociones</b>	<b>125</b>
Rodolfo Hipólito Corona Miranda	
<b>CAPÍTULO 5. Estilo de pensamiento prospectivo</b>	<b>153</b>
José Sánchez Barrera	
<b>CAPÍTULO 6. Estilo de pensamiento heurístico</b>	<b>175</b>
Luis Manuel Fernández Hernández	
<b>CAPÍTULO 7. Estilos de pensamiento en diputados federales de la LXIV Legislatura y representación política sustantiva de empresarios e indígenas en México</b>	<b>205</b>
Raúl Rocha Romero, María Gabriela Gildo de la Cruz, José Sánchez Barrera, Luis Manuel Fernández Hernández, Rodolfo Hipólito Corona Miranda, Irene Paola Guzmán Torres, Sandra Ivonne Vázquez Ávila	



# Autores

## Raúl Rocha Romero

Profesor de Educación Primaria, egresado de la Escuela Nacional de Maestros. Lic. En Psicología por la ENEP Zaragoza, UNAM. Maestro en Psicología del Trabajo por la Universidad Autónoma de Querétaro. Dr. en Investigación en Ciencias Sociales con Mención en Ciencia Política por FLACSO-México. Profesor de Carrera Tiempo Completo Titular “B” Definitivo en el área de Psicología Social de la FES Zaragoza, UNAM. Ha impartido cursos de psicología y ciencia política en distintas universidades del país tanto en nivel licenciatura como en posgrado. Es autor de varios artículos y capítulos de libros sobre política desde la perspectiva interdisciplinaria que articula la psicología social con la ciencia política. Ha sido Responsable de varios proyectos PAPIIT. Es autor del libro *Análisis político. Perspectivas teórico-metodológicas* (2016), publicado por Trillas, y Editor del libro *Representación política sustantiva de las minorías indígenas en México. Cultura Instituciones y subjetividad* (2021), publicado por la UNAM-FES Zaragoza. Ha sido Productor y Director de tres documentales sobre representación política, estilos de pensamiento y valores de la democracia, respectivamente. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores Nivel I.

## María Gabriela Gildo de la Cruz

Mexicana. Licenciada en Ciencia Política. Maestra en Ciencia Política y Administración Pública y Doctora en Ciencias Sociales por la Universidad de Colima. Es profesora-investigadora titular A de la Facultad de Ciencias Política y Sociales de la Universidad de Colima, docente en la Licenciatura de Administración Pública y Ciencia Política y del Doctorado en Ciencias Sociales, de la misma universidad. Tiene reconocimiento de perfil deseable otorgado por la Secretaría de Educación Pública. Es autora del libro: *El régimen político de Colima en el proceso de modernización 1973-2003* y coautora del texto *Poder político y nuevas formas de poder en el contexto global. Un acercamiento al caso de México*. Su línea de investigación: instituciones sociales y políticas.

### José Sánchez Barrera

Es Licenciado en psicología por Facultad de Psicología de la UNAM (1976), Maestro en Filosofía de la Ciencia por la UAM Iztapalapa (2011). Es profesor de Carrera tiempo Asociado “C” en la Fes Zaragoza, UNAM desde 1977. Sus líneas de trabajo son: la expresión lingüística del proceso simbólico y Lenguaje y Cogniciones en Indígenas mexicanos. Ha participado en los proyectos PAPIIT IN305015 *Factores subjetivos, institucionales y culturales que influyen en la representación política sustantiva de las minorías indígenas en México* (2015-2017), PAPIIT IN305818 *Estilos de pensamiento en políticos profesionales y representación política sustantiva de empresarios e indígenas* (2018-2019), PAPIIT IN308720 *Instituciones políticas, valores de la democracia y comportamiento democrático en México* (2020-2021). Es Miembro del grupo de profesores que coordinan y aplican el programa de fortalecimiento y normalización de la lengua náhuatl con sede en San Jerónimo Amanalco, Texcoco, Estado de México. Cuenta con varias publicaciones sobre psicología, filosofía de la ciencia y lengua y cultura indígenas.

### Luis Manuel Fernández Hernández

Psicólogo egresado de la ENEP Zaragoza UNAM (hoy FES Zaragoza), en la que es Profesor de Asignatura de las carreras de Psicología (área Psicología del Trabajo y los Trabajadores) y Enfermería desde hace 31 años. Profesor de Tiempo Completo Asociado “C” en la Universidad Tecnológica de Nezahualcóyotl desde el 2000 a la fecha. Concluyó la Maestría en Psicología del Trabajo en la Universidad Autónoma de Querétaro, la Maestría en Tecnología Educativa en la Universidad Autónoma de Tamaulipas y el Doctorado en Educación en el Centro de Estudios Superiores en Educación. Es integrante de la Red de Investigadores sobre Factores Psicosociales en el Trabajo A.C. desde 2012, actualmente es el presidente de esta Red. También es integrante de la Asociación Latinoamericana de Medicina Social desde 2016.

## Rodolfo Hipólito Corona Miranda

Licenciado en Psicología por la Facultad de Psicología U. N. A.M. Maestro en Filosofía de la Ciencia por la UAM Iztapalapa. Doctor en Humanidades y Filosofía de la Ciencia por la UAM Iztapalapa. Profesor Ordinario de Carrera Titular “A” Tiempo Completo en la Facultad de Estudios Superiores Zaragoza. Nivel “C” en el programa de Primas al Desempeño del Personal Académico de Tiempo Completo (PRIDE).

## Irene Paola Guzmán Torres

Es Licenciada en Psicología por la Facultad de Estudios Superiores Zaragoza, UNAM, con conocimientos en el área de ciencias forenses en el Colegio Mexicano de Psicología Criminal y Forense. Fue becaria en el Proyecto de Investigación UNAM-DGAPA-PAPIIT IN305818 *Estilos de pensamiento en políticos profesionales y representación política sustantiva de empresarios e indígenas en México* (2018-2019). Ha participado en proyectos de investigación relacionados con la psicología social, la psicología política, así como otras ciencias de corte social. Dentro de sus intereses están las ciencias cognitivas y las ciencias transdisciplinarias, como la teoría de juegos y las neurociencias sociales.

## Sandra Ivonne Vázquez Ávila

Lic. en Psicología, egresada de la Facultad de Estudios Superiores Zaragoza, UNAM. Participo como becaria en el Proyecto de Investigación UNAM-DGAPA-PAPIIT IN305818 *Estilos de pensamiento en políticos profesionales y representación política sustantiva de empresarios e indígenas en México* (2018-2019), realizando diversas actividades académicas y científicas. Actualmente continúo mi formación en las áreas de psicoterapia y la investigación social.



# Introducción

## Estilos de pensamiento en políticos profesionales y representación política. Una propuesta de discusión teórica y política

Raúl Rocha Romero  
FES Zaragoza, UNAM

**E**n esta propuesta teórica articulamos interdisciplinariamente la psicología social y la ciencia política para proponer como objeto de estudio y como tema de discusión política lo que denominamos estilos de pensamiento en políticos profesionales. Este es el tema central del libro, pero consideramos indispensable relacionar ulteriormente ello con la representación política sustantiva, por eso es por lo que aquí indagamos de manera somera esta relación y nos valemos de los casos de los empresarios e indígenas de nuestro país<sup>1</sup>.

En la psicología social se ha configurado un área de estudio muy importante denominada *cognición social* en la que se encuentran diversas posturas teóricas que explican los procesos y mecanismos que las personas utilizan para conocer el mundo que les rodea y así poder interactuar con otras personas. En este marco recuperamos la propuesta de los *heurísticos* o atajos cognitivos, formulada por Tversky y Kahneman, quienes promovieron el desarrollo de la psicología económica o conducta económica (Thaler, 2015). Además, se incorpora también un área psicológica que cada vez cobra mayor fuerza para explicar el comportamiento social, nos referimos a las *emociones*.

En la ciencia política, por su parte, concurren diversas perspectivas teóricas que explican el comportamiento político institucional de los actores políticos. De ellas, las que aquí interesan son *la teoría de la elección racional* y *la teoría de juegos*, además de una perspectiva

---

<sup>1</sup> Recomendamos al lector el texto *Representación política sustantiva de las minorías indígenas en México. Cultura, instituciones y subjetividad* (Rocha, 2021), en el que encontrará un análisis pormenorizado de la representación política sustantiva de la que son objeto los indígenas de este país.

multidisciplinaria relativamente reciente que se utiliza cada vez con mayor amplitud en el análisis político: *la prospectiva política*.

Estas perspectivas teóricas las hemos agrupado en lo que denominamos estilos de pensamiento asociados al ámbito político para profundizar en la forma como los políticos profesionales piensan y toman decisiones políticas vinculantes. Aquí se toma como referencia a los legisladores para ilustrar algunas situaciones en el uso de los estilos de pensamiento, en tanto que cubren una de las funciones básicas de la democracia moderna: la representación política (Rosema, Aarts y Denters, 2011)<sup>2</sup>.

Los estilos de pensamiento que identificamos como pertinentes para gestionar conflictos políticos y tomar decisiones vinculantes son los siguientes:

1. *El racional*. Que consiste en conseguir determinados intereses a través del cálculo costo-beneficio para elegir la opción que maximiza los beneficios esperados.
2. *El estratégico*. Es un nivel superior del pensamiento racional porque implica la anticipación mental de un actor acerca de las preferencias y elecciones de otro jugador y, en función de esa anticipación, elegir la mejor opción. Se piensa lo que es probable que el adversario elija en el marco de las opciones disponibles, para entonces tomar la decisión óptima. Las posibilidades de cooperación entre los adversarios determinan las estrategias y las elecciones de los jugadores.
3. *El basado en las emociones*. Versa sobre la manera como las personas toman decisiones basadas en las experiencias que le brindan sus propias emociones, más que en base a juicios racionales. Algunos teóricos políticos le llaman a esto pensamiento irracional (Elster, 2002).
4. *El prospectivo*. Es un ejercicio multidisciplinario en el que se imaginan y se diseñan futuribles, con el propósito de actuar en el presente para lograr los llamados futurables (Bass, 1999).
5. *El heurístico*. Consiste en un pensamiento simplificado en el que, en lugar de pensar racionalmente, la gente toma atajos cognitivos para resolver situaciones de la vida diaria. Los principales heurísticos son el de ajuste y anclaje, el de representatividad y el

<sup>2</sup> Al respecto, puede verse el documental *¿Quién decide por ti? Representación política y estilos de pensamiento en políticos mexicanos* (Rocha y Meneses, 2019). Este documental es un producto de la investigación antes mencionada, y en ella se entrevistaron a propósito de los estilos de pensamiento a 14 diputados federales, a 2 líderes indígenas y a 2 académicos de reconocido prestigio.

de accesibilidad (Tversky y Kahneman, 1974). Este tipo de pensamiento produce sesgos cognitivos.

De este modo, *lo que sostenemos aquí es que el estilo de pensamiento de un político profesional es lo que impulsa y conforma las decisiones que toma*, además por supuesto de la influencia que ejercen las restricciones e incentivos institucionales y la forma como la cultura política en México regula el comportamiento político de las personas.

En la literatura no existen estudios al respecto de este tema. Lo que está disponible se circunscribe a lo producido en la ciencia política con relación a las decisiones de los políticos. En un sentido teórico, se afirma que los políticos profesionales son racionales. Por ello, la teoría que se ha construido, la teoría de la elección racional, es la perspectiva que se encuentra en el centro de los análisis políticos que en la actualidad se realizan (Rocha, 2016). Aunque ha recibido muchas críticas (Green y Shapiro, 1994), sobre todo por su pretendido carácter universalista, lo cierto es que constituye una poderosa herramienta teórica para explicar el comportamiento de los políticos.

El problema de la teoría de la elección racional reside en que las preferencias de los actores políticos se consideran dadas y, por tanto, no interesa saber cómo se forman. Esto constituye un serio problema para la toma de decisiones relativas a la representación política sustantiva, porque el pensamiento racional es un tipo de pensamiento exclusivamente técnico, cuyos parámetros de evaluación son la eficiencia en la toma de decisiones y la maximización de beneficios, aunque también se consideran la eficacia, las externalidades y la utilidad social. Así, una decisión puede ser muy eficiente (relativa al proceso de adopción de decisiones), pero generar externalidades referidas a los resultados y consecuencias de dichas decisiones (problemas de índole social, financiero, etc.), y generar poca satisfacción en un mayor número de gente o, por el contrario, mayores niveles de utilidad social en un reducido número de personas.

El propósito de la política es la distribución de bienes públicos (Colomer, 2009) y, lo que es una obviedad, la política la hacen personas y tiene como referente a otras personas. En este sentido, un pensamiento racional, como un estilo puramente técnico e instrumental, es necesario pero insuficiente a la hora de representar políticamente a la ciudadanía y satisfacer sus necesidades, demandas y preferencias.

Por estas razones es importante conocer los estilos de pensamiento presentes en los políticos profesionales, así como relacionarlos con la toma de decisiones relativas a grupos o agendas para saber cómo se van conformando las preferencias políticas de los representantes con

respecto a sus representados. *Los políticos son racionales, sin embargo, sostenemos que, como cualquier otra persona, también utilizan formas propias de los estilos de pensamiento estratégico, emotivo, prospectivo y heurístico, pero se trata de formas que muestran escasos niveles de elaboración y de los que no se tiene conciencia o, más específicamente, metacognición* (Bunge, 2016). Un político profesional utiliza preponderantemente cierto estilo de pensamiento aun incluso sin ser conciente de que lo está empleando. Dado que la conciencia es siempre conciencia de algo, se puede estar conciente si se advierte alguno de los propios procesos cerebrales implicados (Bunge, 2011). En el mismo sentido, “la metacognición refiere los procesos que monitorean los procesos de pensamiento en curso y controlan la asignación de recursos mentales” (Ackerman y Thompson, 2017: 607). En suma, *se trata de pensar, pero también se trata de pensar en lo que se está pensando y en la manera como se piensa*. Ello tiene implicaciones importantes, por ejemplo, en la forma como se están desarrollando dichos procesos y sus probabilidades de éxito.

El pensamiento es un proceso cognitivo complejo que se asienta en otros procesos psicológicos importantes tales como el lenguaje, la memoria, las emociones, etc., y consiste básicamente en abstraer y representar mentalmente situaciones para resolver problemas reales, ideales o imaginados. En tanto que nos permite, junto con otros procesos psicosociales, conocer el mundo, suele ubicarse en el campo de la llamada cognición social, aunque su estudio es un área específica.

## Cognición social y pensamiento humano

*La cognición social refiere los procesos y mecanismos psicosociales que las personas utilizan para conocer el mundo e interactuar con otras personas*. Implica una gama de procesos psicosociales tales como creencias, sesgos y estereotipos, atribuciones, juicios, actitudes, emociones, representaciones mentales, etc., y existen varias perspectivas que explican el proceso de la cognición social en general y de los procesos psicosociales específicos que se involucran. Se acepta que las personas perciben la información de manera selectiva, elaboran interpretaciones al respecto, analizan la información, la almacenan en la memoria, elaboran inferencias y toman decisiones y realizan otros tipos de comportamientos que se consideran la respuesta más adecuada según las circunstancias. Para indagar qué es lo que ocurre cuando las personas conocen el mundo que les rodea, hay que considerar tanto los procesos mentales involucrados y su contenido, como los objetos de la cognición social, que pueden ser desde el individuo mismo hasta las instituciones sociales. La cognición social incluye los niveles neurobiológico, psicológico y social. Las disciplinas asociadas a estos

ámbitos, y sus abordajes interdisciplinarios, han permitido avanzar enormemente en este campo. Realizar un estudio integral requiere necesariamente de la consideración de dichos niveles en cada persona en particular. Sin embargo, en este texto nos circunscribimos a lo planteado por la psicología social.

Al respecto, Rodríguez y Betancor (2007) presentan cuatro hipótesis respecto de las formas de cognición social que las personas emplean:

1. Nuestro comportamiento es resultado de la interacción entre la información nueva y el conocimiento previo.
2. La racionalidad humana no es producto de un razonamiento lógico basado en el análisis exhaustivo de información relevante, sino del empleo de heurísticos.
3. Las emociones son necesarias para otorgarle significado y valor a las informaciones y, en ese sentido, optimizan la toma de decisiones.
4. El comportamiento depende tanto de aspectos concientes como no concientes o automáticos.

Dichas formas de conocimiento social no son excluyentes entre sí. De hecho, pueden manifestarse varias formas en una misma persona y en una misma circunstancia que exija, como momento posterior a la cognición social, la toma de decisiones o la realización de algún otro tipo de comportamiento. En todo caso, una forma de conocimiento será preponderante en una persona dependiendo de diversos factores relativos a la propia persona y a las circunstancias.

En la cognición social un proceso psicológico adquiere la mayor relevancia. Se trata del *pensamiento*, uno de los procesos más complejos y fascinantes. Es producto del funcionamiento del cerebro y su base neural es la corteza prefrontal, que se sitúa en el lóbulo frontal, y representa la cúspide de la evolución del ser humano, particularmente de su cerebro.

Desde la Antigüedad, el pensamiento ha sido concebido, en un sentido filosófico, como la *razón humana* (Espino, 2015). En efecto, los griegos empezaron a pensar con base en explicaciones naturales para darle un sentido al mundo, y utilizaron para ello la razón. Es hasta que, con la aparición de la ciencia moderna, se conjugan empiria y razón (hoy decimos también pensamiento) para dar cuenta del mundo, del hombre y del universo. Por eso es por lo que actualmente razón, pensamiento e incluso inteligencia son conceptos que se utilizan casi como sinónimos.

El ser humano piensa de distintas maneras, lo hace utilizando los mecanismos y procesos de los que dan cuenta algunos modelos teóricos, pero también lo hace de manera paradójica, estereotipada, ambigua, sesgada y así hace inferencias para darle sentido al mundo y a las interacciones sociales que establece con otras personas. También, lo hace de manera conciente y no conciente, es decir, automática. Finalmente, como dice Bunge (2011), el pensamiento puede ser caótico u ordenado, creativo o rutinario.

En el pensamiento humano tienen lugar una gran variedad de procesos específicos. Aunque se ha dicho que son dos las formas básicas del pensamiento: el inductivo y el deductivo (Fernández y Santamaría, 2004), en la actualidad el horizonte se ha ensanchado para dar cabida a procesos como la reflexión, el análisis, etc. Así, las operaciones mentales o procesos involucrados en el pensamiento son: “razonar, hacer abstracciones, generalizar, etc.” (Carretero y Asensio, 2012: 14). De manera particular, se distingue entre diferentes maneras de razonar o pensar: el razonamiento proposicional (Asensio, 2012), el razonamiento disyuntivo (Espino, 2015), el razonamiento condicional (Espino, 2015), el modelo mental del razonamiento que enfatiza la cuestión semántica por la sintáctica (Corral y Asensio, 2012); el razonamiento silogístico (Valiña y Martín, 2012a); el pragmático (Valiña y Martín, 2012b); el pensamiento probabilístico (Pérez-Echeverría y Bautista, 2012); el pensamiento analógico (De la Fuente y Minervino, 2012); y el pensamiento narrativo (Carretero y Atorresi, 2012).

En cuanto a las finalidades, de la definición clásica de Luria (1980) acerca de que el pensamiento le permite al hombre ser capaz de razonar y resolver problemas lógicos, se han extendido sus propósitos para abarcar procesos como “elaborar, comparar y transformar conceptos, proposiciones, problemas y órdenes” (Bunge, 2011: 171), así como para “tomar decisiones y representarse la realidad externa” (Carretero y Asensio, 2012: 14).

De esta manera, una definición pertinente sobre el pensamiento es la siguiente: “pensamiento designa lo que contiene o aquello a lo que apunta un conjunto de actividades mentales u operaciones intelectuales, como razonar, hacer abstracciones, generalizar, etcétera, cuyas finalidades son, entre otras, resolver problemas, tomar decisiones y representarse la realidad externa” (Carretero y Asensio, 2012: 14).

## Estilos de pensamiento en políticos

Antes de precisar lo que son los estilos de pensamiento, y de explicar cada uno de ellos, es conveniente hacer mención de que en la dimensión política es importante distinguir

tres vertientes producto del pensamiento humano mismo: 1) las corrientes de pensamiento político, 2) las teorías políticas, y 3) las ideologías políticas (Segovia, 2019). En el primer caso se trata de formas de pensar basadas en la experiencia; por su parte, en cuanto a las teorías científicas, éstas son proposiciones integradas en un sistema que han sido o son susceptibles de verificación empírica; finalmente, las ideologías son sistemas de creencias que mueven a las personas a la acción.

Las corrientes de pensamiento político son producto del pensamiento de individuos, pero conforman sistemas de pensamiento en el que se involucran ya no individuos, sino colectivos. A la vez, dichas corrientes influyen y condicionan las maneras de pensar de las personas y colectivos en cuanto a los asuntos o temas políticos ya que refieren objetos o contenidos del pensamiento. Valga la siguiente analogía para ilustrar lo anterior: las corrientes de pensamiento son a los colectivos, como los estilos de pensamiento son a los individuos.

*De esta manera, denominamos estilos de pensamiento asociados al ámbito político a aquellas formas de abstracción y representación mental o subjetiva que los políticos emplean de manera habitual para informarse, procesar dicha información, interpretarla y tomar decisiones políticas vinculantes.*

En cuanto a su génesis y estructura, *los estilos de pensamiento son producto de la aptitud de una persona y de su desarrollo mediante la capacitación, el entrenamiento y la práctica.* En ese sentido, ésta se convierte en una *habilidad*. Por eso es por lo que señalamos que *los estilos de pensamiento son modos de pensar naturales* de las personas y que su uso habitual puede conducir a que se utilicen de manera automática, es decir, no conciente, lo que significa que la misma persona no se percate de que utiliza uno u otro estilo de pensamiento. En cuanto a su contenido, los estilos de pensamiento implican las tres dimensiones antes señaladas: las corrientes de pensamiento, las teorías científicas y las ideologías políticas. Que en una persona se presenten mayores o menores niveles de contenidos asociados a creencias, conocimientos científicos o a ideologías políticas, depende de factores relacionados a dicha persona, como, por ejemplo, la escolaridad o la experiencia.

En el campo de la psicología existen estudios acerca de los diferentes estilos intelectuales, como el de Zhang, Sternberg y Rainer (2012). Específicamente, Sternberg (1999) ha elaborado una teoría de los estilos de pensamiento aplicada al campo de la educación que denomina del *Autogobierno Mental*. Se trata de una teoría muy sencilla que acude a la experiencia cotidiana y al lenguaje coloquial. Prueba de la simplificación que se encuentra en esta teoría es la categorización de los estilos de pensamiento. Su razonamiento es el

siguiente: dado que los hombres necesitan de reglas y formas para gobernarse en sociedad, entonces los individuos requieren de lo mismo para regular su propio comportamiento. Para él los diferentes tipos de gobierno son reflejos de la mente, extensiones de las personas. Por esta premisa es que los estilos de pensamiento se definen en cuanto a sus funciones (como legislativo, ejecutivo o judicial); con relación a sus formas (como monárquico, jerárquico, oligárquico o anárquico); respecto de los niveles (como global o local); sobre el alcance (como interno o externo); y, finalmente, referido a las inclinaciones como (liberal o conservador). Además, concurren algunas variables demográficas, la cultura, la formación profesional y los estilos de pensamiento de los padres. Para este autor el hecho de que una persona atraviese cada una de estas subcategorías y presente un perfil de estilo de pensamiento depende de sus propias preferencias. A reserva de que el lector profundice en esta taxonomía, queda claro que se trata de una visión psicologista de algunos conceptos políticos.

Una crítica puntual es que Sternberg piensa que los estilos de pensamiento obedecen a las preferencias de las personas y de que no se trata de aptitudes. Lo que sostenemos en nuestra conceptualización de los estilos de pensamiento es que ello no necesariamente es así, por el contrario, *las personas escasamente tienen conciencia o metacognición de los contenidos y formas que emplean a la hora de pensar*. Se trata, en muchos casos, de formas de pensamiento automatizadas. Por supuesto que hay personas que son capaces de pensar sobre lo que piensan y sobre cómo lo piensan, pero la mayoría de las personas utilizan habitual y preponderantemente algún estilo de pensamiento sin percatarse de ello. Por tanto, contrariamente a lo que piensa Sternberg, *los estilos de pensamiento siempre refieren aptitudes o habilidades desarrolladas*. La preferencia sobre uno u otro estilo de pensamiento depende, entre otros factores, de si el individuo sabe que ese estilo, y no otro, es el que mejor se ajusta a la situación específica.

Así, en nuestra perspectiva, algunos de los rasgos que caracterizan los estilos de pensamiento en general, son los siguientes:

1. *El estilo de pensamiento es un modo habitual de pensar, es una forma que se utiliza de un modo más frecuente, incluso aún sin percatarse de ello*. El hecho de que un estilo se utilice más que otro es una cuestión de preferencia sólo en aquellos individuos que presentan metacognición sobre sus procesos de pensamiento. Los individuos que no piensan sobre lo que piensan, utilizan un estilo que resulta ser el más habitual o preponderante por una cuestión de funcionalidad frente a la situación en la que se está inserto.
2. *Los estilos de pensamiento no se manifiestan en las personas de forma “pura”, es decir, no son exclusivos ni excluyentes*. Cuando la gente piensa suele hacerlo con base

en elementos característicos de distintos estilos de pensamiento. Por esta razón, las personas presentan perfiles de estilos de pensamiento, aunque uno de ellos suele ser preponderante.

3. *Los estilos de pensamiento no son formas de pensar rígidas*, más bien son flexibles y tienden a adaptarse según la situación, además de que influyen otras variables que van desde la personalidad hasta la cultura. Pero cuando una persona se percata de que un cierto estilo de pensamiento se corresponde no sólo con la situación sino también con su “manera de ser”, entonces tiende a emplearlo de manera preponderante.
4. *Los estilos de pensamiento son maneras que se pueden aprender*. Es factible acceder al conocimiento especializado sobre los tipos de pensamiento y, en ese sentido, potenciarlos. Por supuesto que no se trata de que la persona se convierta en especialista, sino de que identifique el estilo, sus características, y las asuma como formas que puede utilizar.
5. Cuando se refieren estilos de pensamiento en profesionales, como en los políticos, la cuestión es más específica. Como lo señala Sternberg (1999), algunos estilos de pensamiento se adaptan mejor a ciertos ámbitos, y esto es porque los requerimientos y exigencias se corresponden mejor con ciertos estilos.

Enseguida se explica en qué consiste cada uno de los estilos de pensamiento aquí considerados<sup>3</sup>, además de revisar qué es lo que ocurre en el caso particular de la dimensión política.

## Estilo de pensamiento racional

Este estilo de pensamiento parte de los postulados de la *teoría de la elección racional*<sup>4</sup>. A esta teoría también se le denomina *teoría económica de la política*, *teoría política formal* o *teoría política positiva* porque se refiere a hechos, a la política como existe realmente y, por tanto, está exenta de juicios valorativos o prescriptivos acerca de la misma. Dicha teoría descansa en la acepción económica del ser humano que lo define como un ser racional.

<sup>3</sup> En lo que sigue no se presentan específicamente las teorías como tales, sino que se desarrolla cada uno de los estilos de pensamiento aquí considerados.

<sup>4</sup> Afortunadamente existe una abundante literatura al respecto y, como ilustración, se refieren los siguientes autores: Colomer (1991), Di Castro (2002), Mele y Rawling (2004), Slavkovský, (2013), Rocha (2016), Kogelmann (2018), Robert (2018) y, por supuesto, casi toda la obra de Elster, pero en particular, (1986 y 1989).

Ser racional en política no tiene el significado común con el que las personas suelen entender este término. Racional no significa pensar, o ser inteligente, o hacer uso de la razón. *En política, racional significa una cierta manera de tomar decisiones o de expresar un cierto comportamiento que busca invariablemente la maximización del beneficio, ya sea individual o colectivo.* En nuestro planteamiento, *racional es un estilo de pensamiento, es decir, una forma de abstracción y representación subjetiva del mundo real para informarse, procesar dicha información, interpretarla y tomar decisiones políticas vinculantes.*

El estilo de pensamiento racional consiste en que el actor político identifica primero la finalidad de su acción, y enseguida define los medios para conseguirla. Los fines que persigue un actor político están determinados por sus intereses, que pueden centrarse en sí mismo o bien referirse a grupos o colectivos, es decir, el comportamiento racional no se identifica exclusivamente con el egoísmo, dado que también puede tratarse de un comportamiento altruista o cooperativo. La deliberación que realiza el actor político sobre la relación fines-medios indica que se trata de una acción eminentemente intencional, en tanto que la acción a realizar tiene relación con el futuro. Lo que mueve a la acción a un actor político, es decir, las causas de su comportamiento, son las razones que éste tiene para conseguir determinado fin. Las razones están conformadas tanto por los deseos de los actores como por sus propias creencias. Así, el comportamiento racional es una expresión del pensamiento racional. Pensar racionalmente significa establecer una relación de causalidad entre pensamiento y acciones a través de la toma de una decisión o la manifestación de otro tipo de comportamiento. Decidir es elegir una acción en el marco de un conjunto de acciones posibles. Lo distintivo de todo este proceso es que este estilo de pensamiento es racional porque se cree que la decisión tomada es la que maximiza la utilidad esperada. Dicha decisión se puede tomar bajo condiciones de certidumbre, de riesgo o de incertidumbre, dependiendo de las creencias acerca de la efectividad de los medios a utilizar para conseguir diversos resultados.

El curso del pensamiento racional conduce a una evaluación de la relación costo-beneficio en cada una de las opciones posibles. *Ser racional significa elegir la opción que implica menores costos y mayores beneficios.* Esta es la *decisión óptima*, pero dado el conjunto de restricciones existentes en las arenas políticas, se suele decidir en función no de la primera opción, sino de la segunda, es decir, de aquella que minimiza los costos. En realidad, los actores políticos no piensan y actúan en el vacío, existe una serie de factores que constriñen su comportamiento, tales como los culturales, económicos, sociales e institucionales. Aquí sólo hemos aludido al estilo de pensamiento racional, pero es conveniente no perder de vista los incentivos y restricciones institucionales que condicionan el comportamiento de los actores políticos.

Los legisladores son representantes populares y una de sus principales responsabilidades es producir legislación. Pero para ello tienen que actuar y tienen que pensar de un cierto modo. Y si bien las personas piensan utilizando varios estilos conformando con ello un perfil, uno de ellos es preponderante. Así, lo que señala la literatura especializada es que el político profesional es racional dada la situación específica en la que se encuentra insertado. Dicha situación es una arena política en donde tiene aliados y adversarios y en la que tiene que tomar decisiones políticas vinculantes en función de una multiplicidad de factores. De ellos, destacamos los siguientes: metas respecto de las cuales busca satisfacer sus intereses, grupos que se oponen a ello o que persiguen los mismos intereses, y recursos económicos y materiales escasos. En este escenario es importante que el legislador no sólo observe la factibilidad de su decisión (que puede ser el apoyo u oposición a una iniciativa de ley, a una política pública o a un programa de gobierno), sino que realice una evaluación de la relación costo-beneficio para que elija la decisión óptima, es decir, la que maximiza la utilidad esperada.

Aquí adquiere relevancia la cuestión de la representación política sustantiva, es decir, la forma como los legisladores efectivamente representan o no a sus representados con relación a si toman decisiones políticas tomando en cuenta las demandas, intereses y preferencias de sus representados o lo hacen sólo tomando en cuenta los intereses propios o de grupos particulares. *La racionalidad en política se ha identificado con el egoísmo, pero en una perspectiva más amplia, la racionalidad también puede implicar comportamientos cooperativos o altruistas.*

Planteadas las cosas de este modo, pensar racionalmente en política es necesario porque constituye un pensamiento de tipo técnico, instrumental, que busca el mejor balance entre costos y beneficios. La cuestión que aquí se critica es que este tipo de pensamiento, al centrarse en cuestiones técnicas, puede aparecer como algo “frio”, deshumanizado, carente de las emociones que colorean el comportamiento y, en particular, de la empatía hacia nuestros semejantes y, en ese sentido, dejar de lado el hecho de que la política se hace para buscar el bien común. *De esta manera, sostenemos que el pensamiento racional en política es necesario, pero es insuficiente a la hora de considerar a las personas como destinatarias de la acción política.*

### Estilo de pensamiento estratégico

En tanto que este estilo de pensamiento lo desarrollo de manera amplia en el capítulo 3, baste señalar por ahora que el pensamiento estratégico es un tipo de pensamiento racional, pero es más complejo y sofisticado. Su sustento es la *teoría de juegos*<sup>5</sup>, un corpus que contiene herramientas y conceptos provenientes de las matemáticas y la microeconomía, además de utilizar notaciones lógico-matemáticas, y cuyas aplicaciones se han extendido al conjunto de las ciencias sociales para abordar los más diversos tópicos.

Al partir de la teoría de juegos, se asume que los jugadores son racionales. Sin embargo, trasladando esto al ámbito político, encontramos que *un político cuyo estilo de pensamiento es estratégico es un político racional, pero no todo político racional es un político estratégico*.

En la literatura especializada se señala que la cualidad estratégica está dada por la situación de interdependencia entre dos o más jugadores, y a esta misma situación se le llama *juego*, y a los actores *jugadores*. También el concepto juego alude a la serie de *reglas* que los jugadores deberán observar. En este contexto de interdependencia las decisiones estratégicas que tome un jugador, así como las recompensas, dependen de las decisiones estratégicas que tomen los otros jugadores.

### Estilo de pensamiento basado en emociones

En este estilo de pensamiento no se trata de afirmar que se piensa con las emociones, puesto que esto constituye un *oxímoron*. *Lo que se sostiene es que los individuos pueden tomar decisiones basados en las experiencias que les proporcionan sus propias emociones, y particularmente en la metacognición que se tiene de las mismas*.

La emoción es un complejo proceso psicofisiológico constituido por cambios que pueden repercutir en el sujeto a nivel cognitivo, fisiológico y social, posibilitando acciones organizadas y adaptativas, cuando su intensidad es adecuada, o una desorganización de las acciones, cuando es inadecuada (Garrido, 2000: 77). Para la mayoría de los autores existen seis emociones básicas: *alegría, tristeza, ira, miedo, sorpresa y repulsión*, derivándose diversas

<sup>5</sup> Como ejemplo de la importancia de esta teoría, se refieren los siguientes textos que son más asequibles: Dixit y Nalebuff (1999 y 2008), Camerer (2003), Fernández (2004), Restrepo (2009), Amster y Pinasco (2014), Peters (2015), DeVos y Kent (2016). En Rocha (2016) se encuentra una versión didáctica de la teoría de juegos y una lista amplia de referencias bibliográficas que incluye a los autores más relevantes.

taxonomías como, por ejemplo, las llamadas emociones primarias y las secundarias, o las emociones positivas y negativas. La función de las emociones a nivel cognitivo consiste en indicarle a una persona el significado que tiene para ella la situación que produce sus emociones y, en ese sentido, le permite conocerse a sí misma y al entorno en el que se desenvuelve. A nivel fisiológico, las emociones tienen estrecha relación con la supervivencia, preparando al organismo para la acción (comportamientos de ataque o de huida) y, a nivel social, les permiten a las personas expresar a otros las emociones que experimentan en un momento dado o situación particular.

A lo largo de la evolución los seres humanos hemos adquirido un mecanismo que nos permite regular nuestras emociones. En la vida social moderna, caracterizada por interacciones humanas variadas y complejas, *la regulación emocional es esencial (Mestre y Guil, 2012), pues así podemos adaptarnos mejor al medio, establecer mejores relaciones con las otras personas y, lo más importante, tomar mejores decisiones.*

Sobre las emociones existe una multiplicidad de teorías que han sido postuladas no sólo en el campo de la psicología, sino también en otras disciplinas y desde abordajes interdisciplinarios<sup>6</sup>. El problema general ha sido el de establecer la relación entre emoción y cognición. Para unos, se trata de procesos totalmente independientes, para otros la supremacía la tienen ya sean los procesos cognitivos o los emocionales, pero recientemente se ha aceptado que *entre la cognición y la emoción existe una relación de interacción*. En psicología se han enfatizado las diversas teorías que refieren la cognición como un proceso evaluativo de la emoción (Oatley y Johnson-Laird, 2014), sin embargo, parecen haber emociones que no son precedidas por ninguna evaluación cognitiva, dado que existe un sustrato biológico que constituye el asiento neural de las emociones: los diversos órganos que integran el sistema límbico.

En la historia del pensamiento humano ha existido una disociación entre razón y emoción, teniendo ésta últimas connotaciones negativas. Las emociones, o las pasiones como se decía en la antigüedad en un sentido filosófico, constituían un verdadero obstáculo para que las personas pensarán racionalmente y pudieran tomar decisiones.

---

<sup>6</sup> A modo de ejemplo, se muestran algunos abordajes recientes al respecto de las emociones: en psicología, Garrido (2000); en filosofía se encuentra Nussbaum (2008 y 2014); en sociología, Ariza (2016); desde la ética, Camps (2011); desde la teoría feminista y marcos sociológicos y culturalistas, Ahmed (2015); desde las neurociencias, la obra de Damasio, pero particularmente (2010); y enfoques multidisciplinarios, por ejemplo, Esteinou y Hansberg (2017). Por supuesto que aquí es imprescindible mencionar a Elster (2001 y 2002) porque establece la relación entre racionalidad y las emociones. Por último, se encuentran Marcus (2000, 2002), Newman, Marcus, Crigler y Mackuen (2007), quienes hablan de las emociones desde la ciencia política, y han creado una teoría específica al respecto: la teoría de la inteligencia afectiva (Marcus, Newman y Mackuen, 2000).

Sin embargo, hoy existe una amplia evidencia que indica que entre cognición y emoción existen procesos de mutua influencia que inciden en la toma de decisiones (Schwarz, 2000). Se reconoce que las emociones “constituyen potentes, penetrantes, predecibles, a veces perjudiciales y en ocasiones beneficiosas conductoras para la toma de decisiones (pues) las emociones influyen en los juicios y las elecciones” (Lerner, Li, Valdesolo y Cassam, 2015). Además, las emociones informan el juicio y regulan el pensamiento (Clare y Huntsinger, 2007); y los estados de ánimo, junto con las emociones, influyen el proceso de toma de decisiones (Bucurean, 2018). Específicamente se han relacionado las emociones con la toma de decisiones bajo riesgo, encontrándose que un estado emocional más positivo correlaciona de manera positiva con una mayor toma de riesgos (Nguyen y Noussair, 2014); y que la interpretación afectiva es la que legitima la explicación racional de las emociones en situaciones de alta incertidumbre (Li, Ashkanasy y Ahlstrom, 2014).

En política las emociones se han estudiado principalmente respecto de las élites políticas, aunque recientemente las emociones aparecen como una función de la sofisticación política en los ciudadanos (Miller, 2011). Igualmente se han estudiado las emociones en el contexto de las elecciones y de las campañas políticas que las acompañan. Al respecto, en México existe un estudio interesante de Aguilar (2013), que desde la teoría de la inteligencia afectiva muestra el uso estratégico de las emociones en los anuncios de la campaña presidencial de 2012.

*La relevancia política de las emociones está dada porque con ellas un político profesional puede tomar mejores decisiones elaborando metacogniciones de los estados emocionales en los que se encuentra. Si el legislador experimenta emociones positivas a la hora de tomar decisiones, puede potenciar dichas decisiones en el sentido de que ello afecte de manera positiva la manera como recupera información, el tipo de información que requiere y sobre los juicios sociales que emite sobre sí mismo y los demás. Además, las emociones también repercuten en la forma como procesa la información que necesita antes de tomar una decisión. Al final, el legislador, en este proceso de metacognición de sus propias emociones, rescatando y potenciando sobre todo las positivas, sería conducido a presentar una mayor empatía hacia las personas y grupos a los que representa políticamente. Por otro lado, si bien el mundo político implica racionalidad, también está impregnado de emociones intensas. Por ello, la manera como un legislador regule sus propias emociones negativas hacia, por ejemplo, un adversario político o un grupo de personas, derivará en la posibilidad de evitar sesgos, discriminaciones, estereotipos, etc., a la hora de tomar decisiones que involucran a dicho político o grupo de personas.*

## Estilo de pensamiento prospectivo

La prospectiva es una perspectiva teórico-metodológica multidisciplinaria en la que concurren las más diversas disciplinas científicas<sup>7</sup>. Consiste en anticipar lo que está por suceder, es un concepto que está vinculado con la idea de futuro. Éste despierta en el hombre no solo curiosidad sino sobre todo incertidumbre. Para tratar de atemperarla y dotar de contenido al futuro, el hombre imagina, desea, proyecta, construye mentalmente lo que, en un momento posterior, realizará en la práctica. En este sentido de la participación del ser humano en el presente (imaginando, anticipando, construyendo ideacionalmente) es que el futuro no es único. No es, por tanto, un devenir, un destino. Es más bien una posibilidad entre tantas otras como las que haya imaginado el hombre. Por ello, *un postulado básico de la prospectiva señala que no hay un único futuro, sino que existen múltiples futuros*. La prospectiva es un proceso sistemático y participativo de compilación de inteligencia de futuros y de construcción de una visión de mediano a largo plazo, dirigida a las decisiones de hoy en día y a la movilización de acciones conjuntas (Miles et al., 2010: 43), y su finalidad es actuar en el presente a través de la toma de decisiones pertinentes para construir el futuro que es, a la vez, el más posible (*futurible*), probable y deseable (*futurable*).

La prospectiva si bien es un ejercicio analítico de anticipación de futuros, es sobre todo un espacio para la acción. La manera de afrontar el futuro depende de las siguientes actitudes: pasividad, reactividad, preactividad y proactividad (Godet, et al., 2000: 8), siendo ésta última la más pertinente. El futuro es una noción inherente al ser humano. Atance y O'Neill (2011) afirman que pensar en el futuro es un componente integral de la cognición humana e introducen, sobre la base de la construcción de la memoria episódica, el concepto *pensamiento futuro episódico*, que es una proyección del yo en el futuro para pre-experimentar un evento. En los estudios sobre cognición y futuro se ha desarrollado también el concepto *memoria prospectiva*, que es la forma en la que recordamos participar en una acción prevista en un punto específico en el futuro (MacDaniel, et al., in Atance y O'Neill, 2011), y está íntimamente relacionada con la planificación humana y los comportamientos orientados hacia el futuro (Kliegel et al., in Atance y O'Neill, 2011).

En investigaciones recientes se ha encontrado que el pensamiento futuro episódico es solo una de varias formas de pensamiento futuro o proyección. Szpunar, Spreng y

<sup>7</sup> Algunos textos útiles para introducirse en el campo de la prospectiva son Godet (1995), Bas (1999), Berger (2003), Miklos y Tello (2007), Gerghiou, et al. (2010), Gándara y Osorio (2014). Específicamente para la prospectiva política: Baena (2004), Miklos, Jiménez y Arrollo (2008) y Rocha (2016).

Schacter (2014) distinguen cuatro formas básicas de pensamiento futuro: simulación (es una construcción de una representación mental específica del futuro), predicción (estimación de la probabilidad de un resultado futuro), intención (definición de una meta) y planificación (organización de los pasos para lograr un objetivo). Al analizar los mecanismos y funciones del pensamiento futuro episódico, Schacter, Benoit y Szpunar (2017) señalan que se ha identificado una red cerebral central que subyace en el pensamiento futuro, así como la participación de algunas regiones de esta red y los procesos cognitivos específicos involucrados. En cuanto a las funciones, se han identificado varios dominios en los que el pensamiento episódico futuro produce beneficios de rendimiento, incluidos la toma de decisiones, la regulación de las emociones, la memoria prospectiva y la navegación espacial. Finalmente, las investigaciones sobre el pensamiento futuro continúan avanzando en un campo emergente que se denomina *cognición futura espontánea* y que intenta establecer las relaciones entre memoria prospectiva, pensamiento futuro episódico y la llamada mente errante (experiencias que ocurren en las personas cuando su mente divaga en los momentos en los que se están realizando tareas) (Cole y Kvavilashvili, 2019).

*Este tipo de pensamiento es muy sofisticado, pero forma parte de las bases cognitivas en el ser humano y, en este sentido, es una actividad que al practicarse es susceptible de desarrollarse, como cualquier otra habilidad psicosocial del ser humano.*

La prospectiva se articula muy bien con el pensamiento político porque hace suya la afirmación de que la política es el arte de lo posible, es decir, de lo que aún no es, pero es posible que ocurra. Prospectiva y política se vinculan porque ambas atienden la dimensión temporal del ser humano: el presente en el que se actúa para construir el futuro que se desea. Para un actor político es muy importante anticiparse a lo que podría ocurrir o, mejor dicho, a lo que quisiera que sucediera. Como suelen decir los especialistas en cognición, debe realizar *viajes mentales en el tiempo*. Con esto, se pueden identificar los futuros posibles, ubicar todos los elementos implicados, considerar las posibles decisiones de los actores involucrados en cierta situación y definir el futuro más probable y en particular el más deseable. Una técnica muy útil a este respecto es la *Construcción de Escenarios*.

Si bien el pensamiento prospectivo es un asunto individual, la prospectiva es una construcción social del futuro que implica dicho pensamiento, pero también las capacidades sociales, económicas, políticas, científicas y técnicas de las sociedades.

## Estilo de pensamiento heurístico

*Este es el más natural de los pensamientos en el ser humano. Las personas suelen pensar de manera más frecuente de este modo porque es el pensamiento más sencillo. Es un tipo de pensamiento intuitivo que recurre más a las propias creencias y al sentido común que a pensamientos más elaborados, reflexivos o sofisticados.*

En los años 70s, Kahneman y Tversky (1972, 1973 y 1974) criticaron el modelo de racionalidad como fuente de los juicios que realizan las personas y desarrollaron la perspectiva de los heurísticos y sesgos como un modelo de juicios intuitivos que las personas adoptan para tomar decisiones. Su punto de partida fue la afirmación de que las personas no siguen los principios de la teoría de la probabilidad para juzgar la ocurrencia de ciertos eventos, particularmente los que se encuentran bajo incertidumbre.

*Los heurísticos o atajos mentales son procedimientos rápidos y fáciles para solucionar problemas o tomar decisiones, que se activan de forma automática y requieren del sujeto poco gasto de recursos atencionales; son de gran utilidad adaptativa, aunque producen ciertos sesgos o juicios inapropiados (Fernández, 2000). Algunos de los heurísticos más conocidos, de una lista amplia, son los de representatividad, disponibilidad, simulación y ajuste y anclaje. Por su parte, los sesgos son desviaciones respecto de una respuesta normativa correcta y, a diferencia de los errores, los sesgos son sistemáticos. Los heurísticos son un recurso muy importante, sobre todo en la época actual en la que la información rebasa las capacidades de procesamiento de cualquier persona, que permite precisamente la reducción de dichos recursos de procesamiento de la información. Ante la complejidad del mundo social, de la sobrecarga de información, las personas echan mano de los recursos más sencillos para procesar la información, entender qué es lo que ocurre, qué es lo que pudiera suceder, y ello con la finalidad de realizar juicios, resolver problemas y tomar decisiones. Los heurísticos cumplen una función adaptativa en el contexto social y en el marco de las interacciones entre las personas.*

*La literatura al respecto señala que las personas difícilmente son racionales, que no suelen utilizar la lógica, ni mucho menos acudir a los principios de la teoría de la probabilidad para resolver los problemas de la vida cotidiana y que, por el contrario, lo que hacen es utilizar atajos cognitivos. La utilización de dichos atajos responde a una serie de factores, principalmente el de la situación específica en la que se encuentra el sujeto. Este estilo de pensamiento le permite a las personas “andar por la vida” sin necesidad de acudir constantemente a procedimientos cognitivos más elaborados. Sin embargo, en la vida cotidiana pueden presentarse situaciones en las que se requiera otro estilo de pensamiento, por ejemplo, el*

racional o el basado en emociones y que, por tanto, el pensamiento heurístico resulte poco pertinente no sólo porque puede producir sesgos sino porque el resultado (la toma de una decisión) puede ser errado.

Con todo, es una forma de pensar que la gente utiliza. Conviene entonces revisar algunos heurísticos y la clase de sesgos que pueden producir. *Lo más relevante, en tanto estilo de pensamiento que puede ser utilizado por un actor político, es el reconocimiento del sesgo particular que está produciéndose a la hora de pensar de esta manera y la forma como puede afectar la posible decisión, con el objeto de evitar dicho sesgo.*

*El heurístico de la disponibilidad.* En la vida diaria las personas tienen que estimar la frecuencia o probabilidad de ocurrencia de un suceso, como en situaciones en las que se requiere contrastar dos hechos o simplemente evaluar riesgos. Lo más habitual es que respondan ante tal situación acudiendo a la información que más rápido viene a la mente, ello debido a que la gente cree que, si recupera de la memoria un evento asociado al estímulo en cuestión, es porque existen muchos eventos o situaciones relacionados con aquel estímulo. El supuesto que subyace es que si algo se puede recordar es porque es importante y, en este sentido, la información, ejemplo o situación recordada es mejor que otras alternativas. El problema aquí reside en el hecho de que las personas tienden a ponderar sus juicios con base en la información más reciente, en aquella información que la persona privilegia, en la que es resultado de la experiencia personal, en la que le ha producido emociones más intensas y en informaciones concretas, haciendo que sus juicios estén sesgados hacia estos últimos criterios. Algunos sesgos característicos de este heurístico son el del *efecto del falso consenso* y el de la *imprimación*. Por otro lado, y derivado de este heurístico, se encuentra el de la *simulación*, que consiste en la construcción y simulación de hechos del pasado, recuperados de la memoria, con el objeto de predecir eventos futuros, ya sea de manera prospectiva o contrafáctica. En este caso, el sesgo consiste en que la persona realiza sus juicios sin distinguir entre lo que realmente ocurrió y lo que podría haber ocurrido.

*El heurístico de la representatividad.* Este es uno de los atajos mentales más importantes, e implica la emisión de juicios cuando se requiere categorizar a personas o realizar algún tipo de razonamiento inductivo, como por ejemplo cuando tenemos que decidir si una persona, que presenta ciertas características, pertenece a una categoría de entre varias alternativas. Aquí la regla que aplica es la siguiente: "Cuanto más semejante es un individuo a los miembros 'típicos' de un grupo determinado, más probable es que pertenezca a este grupo" (Baron y Byrne, 1998: 91). Este razonamiento basado más en juicios simples acerca de las semejanzas entre el caso u objeto concreto y el modelo o categoría soslaya la comprobación de si efectivamente el objeto reúne las características definitorias de la

categoría. Para ello, la persona tendría que acudir no a estereotipos, sino a los principios formales de la probabilidad y la estadística y a otro tipo de informaciones como índices, frecuencias y patrones respecto de la ocurrencia de los casos u objetos en cuestión. Pero en tanto que las personas no suelen hacer esto último, la consecuencia es la producción de alguno de los siguientes sesgos: *la desestimación de las probabilidades previas, la ley de los pequeños números o la falacia de la conjunción*, entre otros.

*El heurístico de ajuste y anclaje.* Este heurístico les permite a las personas realizar juicios cuantitativos que implican un cierto nivel de incertidumbre utilizando un punto de referencia que funciona como anclaje y realizando diferentes ajustes hasta llegar a una estimación final. Al elegir un número se tiende a elegir aquél que se ha presentado inicialmente o al que se considera el punto medio. Esta manera de pensar resulta útil porque en muchas ocasiones se carece de información que sirva como punto de referencia, y ello puede ser un punto de partida, sin embargo, a menudo conduce a sesgos porque puede ser que el ancla no tenga ninguna relación con la estimación verdadera o que los ajustes realizados por las personas, aun cuando vayan en la dirección correcta, sean insuficientes respecto de la magnitud de la estimación.

Una cuestión relevante de los heurísticos es que la mayoría de las veces funcionan, de ahí su carácter adaptativo. Sin embargo, dado que también pueden conducir a la producción de sesgos cognitivos, la cuestión estriba en si es posible evitarlos. Al respecto la respuesta es afirmativa e implica en general la puesta en marcha de otros procesos cognitivos como el de la *autorregulación cognitiva, la motivación y la identificación de aquellos factores sociales y contextuales que afectan nuestra manera de procesar la información y la toma de decisiones*. También se han desarrollado estrategias para evitar los sesgos asociados a cada uno de los heurísticos que se han identificado.

Una referencia obligada es el texto del propio Kahneman (2012) *Pensar rápido, pensar despacio*, en el que expone sus conceptualizaciones acerca de cómo formamos nuestros juicios y cómo tomamos decisiones, basado en los desarrollos últimos tanto de la psicología social como de la psicología cognitiva. La idea básica es que nuestra mente trabaja de dos maneras: una parte lo hace de manera rápida (simple, automática, con poco esfuerzo cognitivo) y otra de manera lenta (requiere de mayor atención y de otros procesos cognitivos y operaciones mentales más complejas). La primera corresponde a la perspectiva que ha desarrollado en las últimas décadas acerca de los heurísticos y sesgos cognitivos. En el texto brinda una amplia explicación de cómo operan lo que llama el *Sistema I (pensar rápido)* y el *Sistema II (pensar despacio)*, y de las interacciones entre ambos sistemas. Una lección que resulta muy útil para nuestros propósitos acerca de esta manera de pensar en el

ámbito político es la que elabora el propio Kahneman acerca de la posibilidad de evitar los sesgos que produce el Sistema I. Su razonamiento es que, dado que la vigilancia continua de nuestras propias cogniciones es algo poco práctico en la vida cotidiana, entonces lo que habría que hacer es “aprender a reconocer situaciones en las que los errores sean probables y esforzarnos en evitar errores importantes cuando están en juego cosas de primer orden” (2012: 45).

Los heurísticos han sido ampliamente estudiados, aceptando lo que Dale (2015) señala: reducen el proceso de recuperar y almacenar información en la memoria y agilizan el proceso de toma de decisiones, aunque pueden introducir errores y sesgos. En política también han sido analizados, tanto en ciudadanos como en políticos profesionales, particularmente en los líderes de partidos políticos. En los primeros se parte de la idea de que la política es un campo demasiado complejo y que, debido a ello, la gente recurre a los atajos mentales para hacer más simple y ágil su proceso de toma de decisiones y, para los segundos, se indaga cómo su utilización puede contribuir a tomar mejores decisiones políticas. Por supuesto, también se han identificado algunas consecuencias tanto positivas como negativas que es necesario tomar en cuenta. En relación con las élites políticas, Vis (2019) encuentra que éstas utilizan más frecuentemente los heurísticos de disponibilidad y de representatividad.

En cuanto a los ciudadanos, Schläpfer, Schmitt y Roschewitz (2008) examinan el rol de los heurísticos en la formación de preferencias respecto de los bienes públicos, encontrando que la postura de los partidos políticos acerca de las políticas públicas propuestas, entre otros factores, proporciona información que es muy útil para la utilización de los heurísticos en el sentido de que les permitió articular preferencias más consistentes. Por su parte, Toke (2010) utiliza el ejemplo de la política de energías renovables en Gran Bretaña, para mostrar cómo un enfoque de redes de políticas centrado en los recursos y el actor constituye un método heurístico útil.

Lau y Redlawsk (2001) discuten las ventajas y desventajas de la utilización de heurísticos en la toma de decisiones políticas. De la multiplicidad de heurísticos políticos, estos autores configuran 5 categorías que implican heurísticos políticos que son utilizados por los votantes: a) afiliación al partido de un candidato, b) la ideología del candidato, c) avales o respaldos hacia un candidato, d) las encuestas políticas, y e) la apariencia del candidato. Con base en la realización de algunos experimentos en una elección simulada, encontraron en general que los heurísticos son utilizados por casi todos los votantes cuando la situación de elección es compleja, sin embargo y de manera aparentemente paradójica, descubrieron que los votantes más sofisticados (los que cuentan con mayor conocimiento e interés sobre

la política, y quienes discuten y utilizan medios de información y su comportamiento se asocia a temas políticos) tienen más probabilidades de emitir un voto de mayor calidad que los votantes no sofisticados. Ello es así porque los votantes sofisticados recurren a los atajos cognitivos no tanto por los conocimientos que tienen en sí mismos, sino por la forma como los utilizan. Finalmente, los autores destacan los sesgos que produce cada heurístico político, enfatizan la impertinencia de su utilización por parte de los votantes menos sofisticados y concluyen que la heurística política no es igual para todos los votantes.

Bang (2015), en un interesante artículo, discurre acerca de los orígenes y estructura de los heurísticos y sesgos en política. El autor afirma que, contrariamente a lo que se ha asumido en el sentido de que los heurísticos se aprenden mediante deducción o instrucción explícita de la estructura de los debates de la élite política, muchos heurísticos políticos son adaptaciones biológicas y particularmente psicológicas que han evolucionado y que ayudaron, en principio, a nuestros antepasados a lidiar con problemas políticos en grupos sociales de pequeña escala. Por su parte, Fortunato y Stevenson (2019) al estudiar la utilización de los heurísticos en ciudadanos resaltan la importancia del contexto político. Estos autores examinan el heurístico de partidismo (que significa saber el partido del legislador y la posición del partido sobre el tema en cuestión) para predecir que los votantes son sensibles al contexto político y que, en este sentido, los votantes leales a su legislador utilizarán con más frecuencia dicho heurístico que los votantes que son menos leales para inferir el voto que emitirá dicho legislador.

## Algunas consideraciones relevantes

Luego de haber realizado el anterior recorrido, algunas ideas se desprenden de manera lógica. Dichas ideas tienen relación tanto con el ámbito académico como con el político. *En el primero, surge la necesidad de indagar empíricamente en los políticos profesionales si, en efecto, utilizan el estilo de pensamiento racional para tomar decisiones políticas vinculantes y si además acuden a otros estilos de pensamiento. Pero lo más relevante es precisar si los políticos presentan metacogniciones respecto de sus formas de pensamiento. Recuérdese que una premisa útil es que los políticos no sólo deben de pensar, sino que además deben de saber qué es lo que piensan, cómo lo piensan y para qué lo piensan. Así, se abre todo un programa de investigación empírica que puede conducir a la discusión teórica acerca de la manera como los políticos piensan y toman decisiones políticas vinculantes. Por supuesto, este abordaje no debe soslayar los factores propiamente políticos e institucionales que condicionan los comportamientos y toma de decisiones de los políticos.*

En el ámbito político, se puede afirmar que un político profesional, por ejemplo, el legislador que produce legislación y representa políticamente a sus representados, debe de pensar de manera racional y estratégica, pero también debe de utilizar los otros estilos de pensamiento para hacer efectiva la propia representación política sustantiva. Por ejemplo, utilizar un estilo de pensamiento racional, articulado con un estilo de pensamiento basado en emociones puede conducir a una mejor representación de aquellos grupos o personas a las que se les tiene, en principio, un sesgo o un estereotipo. Esta cuestión también coloca en el horizonte un programa de profesionalización de los políticos y legisladores para capacitarlos y entrenarlos en las formas como procesan la información y deciden, además de enseñarlos a elaborar metacogniciones de sus propios procesos psicológicos.

Una vía que puede dar respuestas a los problemas actuales de la democracia liberal y al propio desencanto con la representación política, además de continuar en la búsqueda de los mejores diseños institucionales, consiste en indagar factores más cercanos a la propia persona del legislador, como en este caso los estilos de pensamiento que utilizan para tomar decisiones políticas vinculantes.

Por estas razones es que proponemos establecer la relación entre los estilos de pensamiento de los legisladores y la representación política sustantiva que realizan o no de sus representados. En este libro indagamos los estilos de pensamiento de los legisladores y, de manera inicial, la representación política sustantiva de, por un lado, los empresarios y, por el otro, los indígenas de este país.

Dado que no es el objeto de este estudio profundizar en la forma como son representados los empresarios, solo los tomamos como referencia para contrastarlos con la forma como se representa a los indígenas. El estudio de la representación política de los empresarios se ha hecho fundamentalmente utilizando el concepto *grupos de interés*. En efecto, los empresarios son efectivamente eso porque, al organizarse, cuentan con el suficiente poder económico y político para incidir en la política nacional y así conseguir sus intereses particulares. A través de sus organizaciones influyen en la conformación de programas y políticas públicas que los benefician o que, al menos, no constituyan un obstáculo para el logro de sus intereses. Pero, además, bajo la forma del cabildeo, cuentan con personajes que persuaden, convencen y ofrecen intercambios políticos, de formas limpias y a veces sucias como diría North, a los legisladores para que su voto a favor o en contra, es decir, su representación política, se corresponda con los intereses de determinados grupos empresariales. Es bien sabido el peso tanto económico, como político e incluso ideológico que tienen los empresarios en el sistema político de un país. En nuestro caso, la historia ha mostrado que, salvo la confrontación que tuvo el expresidente Luis Echeverría con

los empresarios, éstos no solo han estado de manera cercana con el gobierno, sino que precisamente dicha cercanía les ha permitido desarrollarse ampliamente al verse favorecidos desde el poder. Con todo, ello no ha sido suficiente para los empresarios porque desde hace varias décadas en México han decidido participar directamente en la política a través de su llegada a cargos de gobierno y de representación popular. Solo como una ilustración de lo anterior, referimos el texto de Serna y Bottinelli (2018), en el que realizan un estudio comparado en ocho países latinoamericanos, incluido México, para analizar el poder fáctico de las élites empresariales en la política latinoamericana. Como una de sus principales conclusiones destacan la creciente participación, captura y control de los espacios de poder de las élites empresariales en la política de la región. Específicamente encuentran una sobrerrepresentación de los empresarios en los cargos legislativos y que, por tanto, éstos responden más a las demandas de las élites económicas que a las de los propios ciudadanos. Respecto a México, encontraron que, junto con El Salvador, son los países en los que los empresarios tienen mayor influencia en las campañas electorales.

Para el caso de la representación política de los indígenas, referimos el estudio que hicimos a propósito de los factores culturales, institucionales y subjetivos que inciden en la representación política sustantiva de los indígenas en México (Rocha, 2021). En este libro se realiza un análisis de los aspectos políticos e institucionales, de la cultura y de la subjetividad política tanto de indígenas, ciudadanos y diputados federales de la LXIII Legislatura. A reserva de que el lector consulte dicho libro y observe la gran cantidad de datos tanto cuantitativos como sobre todo cualitativos, baste expresar que nuestra conclusión al respecto es que la representación política sustantiva que realizan los diputados respecto de los indígenas de este país es una simulación.

## Planteamiento metodológico

Los objetivos del estudio son los siguientes:

1. Identificar el estilo de pensamiento preponderante en la toma de decisiones en políticos profesionales.
2. Establecer la relación existente entre el estilo de pensamiento preponderante en la toma de decisiones en políticos profesionales y la representación política sustantiva tanto de empresarios como de indígenas.

Al respecto, sostenemos como hipótesis las siguientes:

1. El estilo de pensamiento preponderante en la toma de decisiones en políticos profesionales es el racional. También se aprecian formas propias de los estilos de pensamiento estratégico, emotivo, prospectivo y heurístico, pero se trata de formas que muestran escasos niveles de elaboración. El estilo emotivo destaca para el caso de los indígenas, pero éste se ve diluido en la toma de decisiones por la racionalidad de los coordinadores parlamentarios que son los que orientan el sentido de las mismas decisiones de los legisladores.
2. La relación que existe entre el estilo de pensamiento racional en la toma de decisiones por parte de políticos profesionales y la representación política sustantiva de empresarios es positiva, es decir, se observa un mayor nivel de congruencia entre las preferencias de los políticos y las de los empresarios.
3. La relación que existe entre el estilo de pensamiento racional en la toma de decisiones por parte de políticos profesionales y la representación política sustantiva de los indígenas es negativa, es decir, se observa un menor nivel de congruencia entre las preferencias de los políticos y las de los indígenas. En este sentido, un estilo de pensamiento racional, técnico, suprime las posibilidades de considerar a los indígenas con igual valor social, político y jurídico que el que posee el resto de los sectores de la sociedad, contrastando particularmente con la representación política de los empresarios.

Para la contrastación empírica de estas hipótesis se realizó lo siguiente: se entrevistó a 14 diputados de la LXIV Legislatura. Se acudió a la cámara de diputados y se hicieron las gestiones correspondientes para que nos autorizaran el acceso. Una vez obtenido, a prácticamente los 500 diputados federales de dicha legislatura se les hizo una petición de entrevista de manera escrita y/o verbal. Se acudió a sus oficinas o se les abordó antes de que entraran a las sesiones plenarias. Sin embargo, solo 14 de ellos nos concedieron la entrevista, misma que fue videograbada luego de que otorgaron su consentimiento informado. Se utilizó una entrevista semiestructurada para indagar los estilos de pensamiento que utilizan a la hora de tomar decisiones políticas vinculantes, dividida en tres secciones: I) datos demográficos, II) militancia, experiencia y ambición política y III) estilos de pensamiento. Esta última sección contiene 16 preguntas que se incluyen en las categorías que refieren los estilos de pensamiento y la representación política sustantiva de empresarios e indígenas (Ver Tabla 1).

**TABLA 1. Categorías y preguntas.**  
**Entrevista estilos de pensamiento de los diputados.**

CATEGORÍA	PREGUNTAS
Racional	1,2,3
Estratégico	4,5
Emociones	6,7,8
Prospectivo	9,10
Heurístico	11,12, 13
Representación política de indígenas y empresarios	14,15,16

También se entrevistó a dos líderes indígenas. Se trata de Celerina Patricia Sánchez Santiago, indígena mixteca, poeta, narradora oral, locutora y promotora cultural. Es Lic. en Lingüística por la Escuela Nacional de Antropología e Historia. También se entrevistó a Jesús Yohuali López Javier, indígena náhuatl. Danzante y músico. Lic. en Filosofía y Letras por la Universidad Nacional Autónoma de México. Lic. en Danza Mexicana por el Instituto Nacional de Bellas Artes. Mtro. en Pedagogía en Desarrollo Educativo por la Universidad de Puebla. Es profesor de la Universidad Autónoma Chapingo. Ambos líderes indígenas accedieron a la videograbación de las entrevistas, previo consentimiento informado. Cabe mencionar que se solicitó entrevistas a otros cuatro líderes indígenas, algunos de ellos incluso ocupaban u ocupan cargos públicos en el gobierno federal o en el de la Ciudad de México, y ninguno la concedió. Se utilizó la misma entrevista semiestructurada, pero cambiando el fraseo de las preguntas en el sentido de que los líderes indígenas respondieran ya no como piensan ellos, sino cómo, desde su experiencia e interacción con políticos profesionales, piensan éstos.

De igual forma, se aplicó la misma entrevista semiestructurada con los cambios en el fraseo de las preguntas, a dos académicos de reconocido prestigio. Uno es Leonardo Curzio Gutiérrez, Dr. en Historia Contemporánea por la Universidad de Valencia, España. Es conductor de diversos programas de radio y televisión, analista político y trabaja en el Centro de Investigaciones sobre América del Norte de la UNAM. El otro académico es Víctor Manuel Alarcón Olguín, Dr. en Estudios Sociales por la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, en la que labora actualmente como profesor. Es analista político y participa como panelista en programas del Canal del Congreso y del Canal del Poder Judicial de la Federación.

En los dos casos, los académicos accedieron a la videograbación de las entrevistas, previo consentimiento informado. Se le hizo la solicitud de entrevista a otros once académicos de reconocido prestigio, que laboran en instituciones de educación superior y que participan como conductores o panelistas en programas de radio y televisión o que han sido integrantes de algunos organismos autónomos, y tampoco nos concedieron la entrevista. Por último, también cabe hacer la mención que se solicitó la entrevista a algunos de los dirigentes de los principales partidos políticos y ninguno la concedió. Asimismo, se hizo la petición a los dirigentes de algunas de las principales organizaciones empresariales, como la Confederación Patronal de la República Mexicana, El Consejo Coordinador Empresarial, la Confederación de Cámaras Industriales, y no se obtuvo respuesta positiva.

Los datos obtenidos se analizaron mediante la técnica de Análisis de Contenido, con el objeto de categorizar las respuestas de los entrevistados en cada uno de los estilos de pensamiento y en la representación política ya sea de empresarios y/o indígenas. De este modo se contrastaron las opiniones de los diputados federales con las de los académicos y líderes indígenas.

### Estructura del libro

El texto está concebido como una unidad y está organizado del siguiente modo. En la *Introducción*, Raúl Rocha argumenta la necesidad de plantear y discutir los estilos de pensamiento y la representación política en un sentido teórico y político. Examina brevemente cada uno de los estilos de pensamiento aquí identificados y prefigura algunas de las posibles relaciones entre éstos y la representación política sustantiva.

En el *capítulo 1*, Sandra Ivonne Vázquez e Irene Paola Torres, precisan las bases neurales del pensamiento acudiendo a la llamada neurociencia social y realizan un recorrido exhaustivo acerca de lo que es el pensamiento como el proceso más específicamente humano, y lo clarifican desde una perspectiva psicosocial. En el *capítulo 2*, María Gabriela Gildo realiza una exposición detallada de la teoría de la elección racional, incorpora las críticas a las que ha estado sujeta, así como las propuestas alternativas y/o complementarias formuladas por diversos autores, y articula ello para desarrollar el estilo de pensamiento racional en el ámbito político, lo que incluye algunas referencias a las entrevistas realizadas en este estudio. Por su parte, Raúl Rocha en el *capítulo 3* desarrolla de manera amplia el estilo de pensamiento estratégico. En él recupera los usos, sentidos y significados prácticos y

conceptuales que el concepto estrategia ha tenido a lo largo de la historia y enfatiza los sentidos que esta palabra tiene en la actualidad. También explica lo que es la teoría de juegos en tanto que en ella descansa este tipo de pensamiento y analiza críticamente el concepto estrategia para vincularlo con el ámbito político. Por último, explica en qué consiste el estilo de pensamiento estratégico en políticos profesionales. *Rodolfo Corona, en el capítulo 4*, desarrolla de manera exhaustiva lo relacionado con las emociones. Primero distingue y explica otros conceptos que suelen asociarse y confundirse con las emociones, acudiendo incluso a cuestiones históricas, para luego presentar lo que son las emociones, destacando lo que las neurociencias han dicho al respecto. Finalmente, analiza lo que significa para los políticos tomar decisiones bajo un estilo de pensamiento basado en emociones. En el *capítulo 5 José Sánchez* explica el estilo de pensamiento prospectivo. Desarrolla lo que es la prospectiva, sus principales características y etapas, así como algunas técnicas y herramientas que son muy útiles para su desarrollo. Relaciona la política con la prospectiva y realiza algunas consideraciones respecto del estilo de pensamiento prospectivo en políticos profesionales. En el *capítulo 6 Luis Manuel Fernández* aborda el estilo de pensamiento heurístico. Inicialmente articula los estilos de pensamiento con el proceso de toma de decisiones. Explica de manera crítica los modelos de racionalidad, el de racionalidad limitada y el político para enseña a desarrollar el estilo de pensamiento heurístico. Refiere los principales heurísticos y los respectivos sesgos que se pueden producir a la hora de tomar decisiones. Finalmente discute algunas nociones como subjetividad política y representación política para relacionar este estilo de pensamiento con el quehacer de los políticos profesionales, e incorpora, a modo de ilustración, algunas respuestas a la entrevista que se le realizó a los diputados federales de la LXIV legislatura.

En el capítulo 7, en coautoría por los integrantes del equipo de investigación, se presentan los resultados de las entrevistas realizadas con los diputados federales, con los 2 líderes indígenas y con los 2 académicos en relación con los estilos de pensamiento que utilizan los políticos profesionales cuando toman decisiones políticas vinculantes. Finalmente, se discute la evidencia empírica obtenida en este estudio a la luz de los estilos de pensamiento político que aquí hemos configurado, y se relaciona ello con la representación política sustantiva de los empresarios e indígenas en México.

Por otro lado, queremos agradecer al programa UNAM-DGAPA-PAPIIT su apoyo al *Proyecto IN305818 “Estilos de pensamiento en políticos profesionales y representación política sustantiva de empresarios e indígenas en México”*, del que este libro es un producto.

## Referencias

- Ackerman, R. & Thompson, V. A. (2017). Meta-Reasoning: Monitoring and control of thinking and reasoning. *TRENDS in Cognitives Sciences*, 21(8), 607-617. <http://dx.doi.org/10.1016/j.tics.2017.05.004>
- Aguilar, R. (2013). ¿Emociones y razón? El uso estratégico de emociones en los anuncios de la campaña presidencial de 2012. *Política y Gobierno*, XX(1): 141-158.
- Ahmed, S. (2015). *La política cultural de las emociones*. México: UNAM.
- Amster, P. y Pinasco, J. P. (2014). *Teoría de juegos. Una introducción matemática a la toma de decisiones*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Ariza, M. (Coord.) (2016). *Emociones, afectos y sociología. Diálogos desde la investigación social y la interdisciplina*. México: UNAM.
- Asensio, M. (2012). Razonamiento proposicional. En M. Carretero y M. Asensio (Coords.). *Psicología del pensamiento* (pp. 83-102). España: Alianza Editorial.
- Atance, C. M. & O'Neill, D. K. (2001). Episodic future thinking. *TRENDS in Cognitive Sciences*, 5(12), 533-539. [https://doi.org/10.1016/S1364-6613\(00\)01804-0](https://doi.org/10.1016/S1364-6613(00)01804-0)
- Baena, G. (2004). *Prospectiva política. Guía para su comprensión y práctica*. México: FCPYS-UNAM.
- Bang, P. M. (2015). Evolutionary political psychology: On the origin and structure of heuristics and biases in politics. *Advances in Political Psychology*, 36(1), 45-78. <https://doi.org/10.1111/pops.12237>
- Baron, R. A. y Byrne, D. (1998). *Psicología social*. España: Prentice Hall.
- Baas, E. (1999) *Prospectiva. Cómo usar el pensamiento del futuro*. España: Ariel.
- Berger, G. (2003). La actitud prospectiva. *Revista Universidad de Guadalajara. Dossier Futuro y Prospectiva*, 26, 33-36. Disponible en <http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/handle/123456789/392>
- Bucurean, M. (2018). The effects of moods and emotions on decisión making process. A qualitative study. *Economic Sciences*, 1(1): 423-429.
- Bunge, M. (2011). *El problema mente-cerebro. Un enfoque psicológico*. Madrid: Tecnos. 3ª. Ed.
- Bunge, M. (2016). *Materia y mente. Una investigación filosófica*. México: Siglo XXI Editores.

- Camerer, C. F. (2003). Behavioural studies of strategic thinking in games. *TRENDS in Cognitive Sciences*, 7(5), 225-231. DOI: [https://doi.org/10.1016/S1364-6613\(03\)00094-9](https://doi.org/10.1016/S1364-6613(03)00094-9)
- Camps, V. (2011). *El gobierno de las emociones*. España: Herder.
- Carretero, M. y Asensio, M. (2012). Introducción. En M. Carretero y M. Asensio (Coords.), *Psicología del pensamiento* (pp. 13-35). España: Alianza Editorial.
- Carretero, M. y Atorresi, A. (2012). Pensamiento narrativo. En M. Carretero y M. Asensio (Coords.), *Psicología del pensamiento* (pp. 269-289). España: Alianza Editorial.
- Clore, G. L. & Huntsinger, J. R. (2007). How emotions inform judgment and regulate thought. *TRENDS in Cognitive Sciences*, 11(9), 393-399. <http://dx.doi.org/10.1016/j.tics.2007.08.005>
- Cole, S. & Kvavilashvili, L. (2019). Spontaneous future cognition: The past, present and future of an emerging topic. *Psychological Research*, 83(4), 631-650. <https://doi.org/10.1007/s00426-019-01193-3>
- Colomer, J. M. (1991). Estudio introductorio. El enfoque de la elección racional en ciencia política. En *Lecturas de teoría política positiva* (pp. 7-33). Instituto de Estudios Fiscales. Madrid: Ministerio de Economía y Hacienda.
- Colomer, J. M. (2009). *Ciencia de la política*. España: Ariel.
- Corral, N. y Asensio, M. (2012). Modelos mentales: Una aproximación semántica al razonamiento. En M. Carretero y M. Asensio (Coords.), *Psicología del pensamiento* (pp. 103-132). España: Alianza Editorial.
- Dale, S. (2015). Heuristics and biases: The science of decision-making. *Business Information Review*, 32(2), 93-99. <https://doi.org/10.1177/0266382115592536>
- Damasio, A. R. (2010). *En busca de Spinoza. Neurobiología de la emoción y los sentimientos*. España: Crítica. 7ª. Ed.
- De la Fuente, J. y Minervino, R. A. (2012). Pensamiento analógico. En M. Carretero y M. Asensio (Coords.), *Psicología del pensamiento* (pp. 247-268). España: Alianza Editorial.
- DeVos, M. & Kent, D. A. (2016). *Game theory. A playfull introduction*. United States of America: American Mathematical Society. <https://doi.org/10.1090/stml/080>
- Di Castro, E. (2002). *La razón desencantada. Un acercamiento a la teoría de la elección racional*. México: UNAM.

- Dixit, A. K. y Nalebuff, B. J. (1999). *Pensar estratégicamente. Un arma decisiva en los negocios, la política y la vida diaria*. España: Antoni Bosch Editor.
- Dixit, A. K. & Nalebuff, B. J. (2008). *The art of strategy*. United States of America: W. W. Norton & Company.
- Elster, J. (Ed.) (1986). *Rational choice*. New York: New York University Press.
- Elster, J. (1989). *Ulises y las sirenas*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Elster, J. (2001). *Sobre las pasiones. Emoción, adicción y conducta humana*. España: Paidós Ibérica.
- Elster, J. (2002). *Alquimias de la mente. La racionalidad y las emociones*. España: El Roure.
- Espino, O. (2015). *Pensamiento y razonamiento*. España: Pirámide.
- Esteinou, R. y Hansberg, O. (Eds.) (2017). *Acercamientos multidisciplinares a las emociones*. México: UNAM.
- Fernández, P. (2000). Cognición social. En L. Gómez y J. M. Canto (Coords.), *Psicología social* (pp. 33- 57). España: Pirámide.
- Fernández, P. y Santamaría, C. (2004). Pensamiento. En J. M. Mestre, y F. Palmero (Coords.). *Procesos psicológicos básicos* (pp. 137-158). México: McGraw Hill/Interacadémica de España.
- Fernández, J. (2004). La teoría de juegos en las ciencias sociales. *Estudios Sociológicos*, XXII(3), 625-643.
- Fortunato, D. & Stevenson, R. T. (2019). Heuristics in context. *Political Science Research and Methods*, 7(2), 311-330. <https://doi.org/10.1017/psrm.2016.37>
- Gándara, G. y Osorio, F. J. (Coords.) (2014). *Métodos prospectivos. Manual para el estudio y la construcción del futuro*. México: Paidós.
- Garrido, I. (2000). *Psicología de la emoción*. España: Síntesis.
- Gerghiou, L., Cassingena, J., Keenan, M., Miles, I. y Popper, R. (Eds.) (2010). *Manual de prospectiva tecnológica. Conceptos y práctica*. México: FLACSO-México/Instituto de Ciencia y Tecnología del Distrito Federal/Universidad de Manchester.
- Godet, M. (1995). *De la anticipación a la acción. Manual de prospectiva y estrategia*. Colombia: Ediciones Alfaomega.
- Godet, M., Monti, R., Meunier, F. y Roubelat, F. (2000). *La caja de herramientas de la prospectiva estratégica*. Cuaderno No. 5. España: Prospektiker. 4ª. Ed.

- Green, D. P. & Shapiro, I. (1994). *Pathologies of rational choice theory. A critique of applications in political science*. United States of America: Yale University Pres.
- Kahneman, D. (2012). *Pensar rápido, pensar despacio*. México: Random House Mondadori.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1972). Subjective probability: A judgment of representativeness. *Cognitive Psychology*, 3, 430-454.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1973). On the psychology of prediction. *Psychological Review*, 80(4), 237-251.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science, New Series*, 185(4157), 1124-1131.
- Kogelmann, B. (2018). What we choice, what we prefer. *Synthese*, 195, 3221–3240. <https://doi.org/10.1007/s11229-017-1369-0>
- Lau, R. R. & Redlawsk, D. P. (2001). Advantages and disadvantages of cognitive heuristics in political decision making. *American Journal of Political Science*, 45(4), 951, 971. DOI: 10.2307/2669334
- Lerner, J. S., Li, Y., Valdesolo, P. & Kassam, K. S. (2015). Emotion and decision making. *The Annual Review of Psychology*. 66, 799-823. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010213-115043>
- Li, Y., Ashkanasy, N. M. & Ahlstrom, D. (2014). The rationality of emotions: A hybrid process modelo of decision-making under uncertainty. *Asian Pacific Journal Management*, 31(1), 293- 308. <https://doi.org/10.1007/s10490-012-9341-5>
- Luria, A. R. (1980). *Lenguaje y pensamiento*. Barcelona: Fontanella.
- Marcus, G. E. (2000). Emotions in politics. *Annual Review of Political Science*, 3, 221-250. <https://doi.org/10.1146/annurev.polisci.3.1.221>
- Marcus, G. E. (2002). *The sentimental citizen: Emotion in democratic politics*. Pennsylvania: Pennsylvania State University Press.
- Marcus, G. E., Newman, W. R & Mackuen, M. (2000). *Affective intelligence and political judgment*. United States of America: University of Chicago Press.
- Mele, A. R. & Rawling, P. (Eds.) (2004). *The Oxford handbook of rationality*. New York: Oxford University Press.
- Mestre, J. M. y Guil, R. (2012). *La regulación de las emociones. Una vía a la adaptación personal y social*. Madrid: Pirámide.

- Miller, P. (2011). The emotional citizen: Emotions as a function of political sophistication. *Political Psychology*, 32(4), 575-600. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9221.2011.00824.x>
- Miklos, T. y Tello, M. E. (2007). *Planeación prospectiva. Una estrategia para el diseño del futuro*. México: Centro de Estudios Prospectivos de la Fundación Javier Barros Sierra/ Limusa Noriega.
- Miklos, T., Jiménez, E. y Arroyo, M. (2008). *Prospectiva, gobernabilidad y riesgo político. Instrumentos para la acción*. México: Limusa Noriega.
- Miles, I., Cassingena, J., Georghiou, L., Keenan, M. y Popper, R. (2010). Los múltiples rostros de la prospectiva. En L. Gerghiou, J. Cassingena, M. Keenan, I. Miles y R. Popper (Eds.) (2010). *Manual de prospectiva tecnológica. Conceptos y práctica* (pp. 33-57). México: FLACSO-México/Instituto de Ciencia y Tecnología del Distrito Federal/Universidad de Manchester.
- Newman, W. R., Marcus, G. E., Crigler, A. N. & Mackuen, M. (2007). *The affect effect: Dynamics of emotion in political thinking and behavior*. Chicago: University of Chicago Press.
- Nguyen, Y. & Noussair, Ch. N. (2014). Risk aversion and emotions. *Pacific Economic Review*, 19(3), 296-312. <https://doi.org/10.1111/1468-0106.12067>
- Nussbaum, M. C. (2008). *Paisajes del pensamiento. La inteligencia de las emociones*. España: Paidós Ibérica.
- Nussbaum, M. C. (2014). *Emociones políticas. ¿Por qué el amor es importante para la justicia?* España: Paidós.
- Oatley, K. & Johnson-Laird, P. N. (2014). Cognitive approaches to emotions. *TRENDS in Cognitive Sciences*, 18(3), 13,4-140. <http://dx.doi.org/10.1016/j.tics.2013.12.004>
- Pérez-Echeverría, M. y Bautista, A (2012). Pensamiento probabilístico E M. Carretero y M. Asensio (Coords.), *Psicología del pensamiento* (pp. 177-198). España: Alianza Editorial.
- Peters, H. (2015). *Game theory. A multi-leveled approach*. Berlín: Springer. Verlag. 2ª. Ed. DOI 10.1007/978-3-662-46950-7
- Restrepo, C. A. (2009). Aproximación a la teoría de juegos. *Revista Ciencias Estratégicas*, 17(22), 157-175.
- Robert, D. (2018). Expected comparative utility theory: A new theory of rational choice. *The Philosophical Forum*, 49(1), 19-37. <https://doi.org/10.1111/phil.121783>

- Rocha, R. (2016). *Análisis político. Perspectivas teórico-metodológicas*. México: Trillas.
- Rocha, R. (Ed.) (2021). *Representación política sustantiva de las minorías indígenas en México. Cultura, instituciones y subjetividad*. México: UNAM/FES Zaragoza.
- Rocha, R. y Meneses, C. (productores y directores) (2019). *¿Quién decide por ti? Representación política y estilos de pensamiento en políticos mexicanos*. [documental]. México: FES Zaragoza, UNAM. Duración 1:10 minutos. Disponible en: <https://youtu.be/8jy7TDldb1E>
- Rodríguez, A. y Betancor, V. (2007). La cognición social En J. F. Morales, M. Moya, E. Gaviria y M. I. Cuadrado (Coords.), *Psicología social* (pp. 125-167). España: McGraw-Hill.
- Rosema, M., Aarts, K. & Denters, B. (2011). How democracy works. An introduction. In M. Rosema, B. Denters & A. Aarts (Eds.) *How democracy works. Political representation and policy congruence in modern societies* (pp. 9-17). Amsterdam: Pallas Publications/ Amsterdam University Press.
- Schacter, D. L., Benoit, R. G. & Szpunar, K. K. (2017). Episodic future thinking: Mechanisms and functions. *Current Opinion in Behavioral Sciences*, 17, 41-50. <http://dx.doi.org/10.1016/j.cobeha.2017.06.002>
- Schläpfer, F., Schmitt, M. & Roschewitz, A. (2008). Competitive politics, simplified heuristics, and preferences for public goods. *Ecological Economics*, 65(3), 574-589. <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2007.08.008>
- Schwarz, N. (2000). Emotion, cognition, and decision making. *Cognition and emotion*, 14(4): 433-440. <http://dx.doi.org/10.1080/026999300402745>
- Segovia, J. F. (2019). Reacomodamientos ideológicos del siglo XX. *Anales de la Fundación Francisco Elías de Tejada*, 6, 199-239.
- Serna, M. y Bottinelli, E. (2018). *El poder fáctico de las élites empresariales en la política latinoamericana: un estudio comparado de ocho países*. Buenos Aires: CLACSO.
- Slavkovský, R. A. (2013). *Rationality and human cognition*. Trnava, Slovenská Republika: Faculty of Philosophy and Arts Trnava University.
- Sternberg, R. J. (1999). *Estilos de pensamiento. Claves para identificar nuestro modo de pensar y enriquecer nuestra capacidad de reflexión*. España: Paidós Ibérica.
- Szpunar, K. K., Spreng, R. N. & Schacter, D. L. (2014). A taxonomy of prospection: Introducing an organizational framework for future-oriented cognition. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 111(52), 18414-18421. <https://doi.org/10.1073/pnas.1417144111>

- Thaler, R. H. (2015). *Misbehaving. The making of behavioral economics*. United States of America: W. W. Norton & Company.
- Toke, D. (2010). Politics by heuristics: Policy networks with a focus on actor resources, as illustrated by the case of renewable energy policy under new labor. *Public Administration*, 88(3), 764-781. <https://doi/10.1111/j.1467-9299.2010.01839.x>
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science, New Series*, 185(4157), 1124–1131.
- Valiña, M. D. y Martín, M. (2012a). Razonamiento silogístico. En M. Carretero y M. Asensio (Coords.), *Psicología del pensamiento* (pp. 133-154). España: Alianza Editorial.
- Valiña, M. D. y Martín, M. (2012b). Razonamiento pragmático. En M. Carretero y M. Asensio (Coords.), *Psicología del pensamiento* (pp. 155-176). España: Alianza Editorial.
- Vis, B. (2019). Heuristics in political elites. Judgment and decision-making. *Political Studies Review*, 17(1), 41-52. <https://doi.org/10.1177/1478929917750311>
- Zhang, L., Sternberg, R. J., & Rainer, S. (Eds.) (2012). *Intellectual styles. Preferences in cognition, learning, and Thinking*. United States of America: Springer Publishing Company.

# Capítulo 1



## El pensamiento Un abordaje psicosocial

Sandra Ivonne Vázquez Ávila  
Irene Paola Guzmán Torres  
FES Zaragoza, UNAM

Este capítulo presenta un panorama acerca del proceso mental denominado *pensamiento*, se destaca principalmente *su carácter psicosocial*, es decir, que el pensamiento es el resultado de la constante interacción entre dos fragmentos de la realidad: el plano social y el cognitivo. El medio externo ha jugado siempre un papel fundamental para conformar y dirigir el proceso de su evolución, sin embargo, el sustrato biológico también es fundamental y, por ello, se integra el planteamiento de las neurociencias que destaca las bases biológicas como elemento primordial incluido en el fenómeno al que llamamos pensamiento.

El fenómeno del pensamiento no tiene comparación, es una forma superior de proceso mental conciente que trasciende el límite de la sensación inmediata, dicha trascendencia es mencionada por Luria (1984) como el carácter esencial de la experiencia humana. El hombre, a diferencia de formas de vida más simples, no solo conoce sensorialmente, sino que lo hace racionalmente. Esta transición en el proceso de conocer que se extiende desde la sensación hasta llegar a la razón puede considerarse tan importante como el gran salto de la materia inerte a la vida. Comprender el pensamiento en su totalidad ha constituido uno de los más grandes desafíos en la historia de la humanidad pues es a través de este mismo que los seres humanos tenemos la capacidad de comprender nuestro mundo. Su estudio se ha realizado desde distintas perspectivas y todas ellas resultan de gran importancia en cuanto han permitido al ser humano acercarse cada vez más a su entendimiento, tal como lo concebimos hoy en día.

Los primeros abordajes referentes a la explicación del origen y desarrollo de tan grande fenómeno residieron en causas que se denominaron espirituales o metafísicas. Descartes, el principal representante de esta aproximación, afirmó que las sensaciones

que nos producen los objetos no son enteramente semejantes a los objetos de los que proceden. Señala también la imposibilidad de reducir la explicación de las ideas de orden abstracto, como la idea de dios o el alma, a la experiencia sensible. En su *Discurso del Método*, en el año de 1637 decreta las célebres palabras: *cogito ergo sum* (pienso, luego existo) (Descartes, 2010: 60). Postulando así que la realidad se encuentra contenida en el pensamiento. “Estoy seguro al menos de que existo y de que existo como algo que piensa. Esto que soy no es el cuerpo, sino una sustancia cuya esencia consiste en pensar”.

Pero las ideas de Descartes se gestaron en el siglo IV A.C. en Grecia. Fueron los griegos quienes dieron las primeras concepciones del pensamiento y sentaron las bases que posibilitaron su estudio. Entre ellos destaca Pitágoras, quien consideraba que la esencia permanente del universo se encontraba fundamentalmente en los números; el número no es algo sensible, no puede verse ni oírse; sólo puede ser pensado (Policarpo, 2017). Pitágoras colocó el concepto de número en un lugar intermedio entre la percepción sensible y las ideas, después Parménides planteó por vez primera la relación entre realidad y pensamiento.

En el siglo XVI y en completa disensión con el cartesianismo, el paradigma mecanicista desarrolló un marco referencial adecuado a las ideas empiristas. Su análisis del pensamiento surge a partir de la principal premisa que defienden: “todo lo que existe en el pensamiento, estuvo antes en la experiencia sensible” (Luria, 1984). Así, las explicaciones que surgieron de esta orientación defendían que el pensamiento no era otra cosa más que la asociación de representaciones sensoriales. Bacon (1991) sostenía que aquello que posibilita al hombre para conocer, procede de la experiencia, a través de observaciones y experimentos. Según esta idea la experiencia es producto de las sensaciones, pues mediante la relación de los sentidos se construye la experiencia.

Una línea de investigación subyacente al mecanicismo fue la propuesta por el conductismo, los psicólogos que se adhirieron a esta corriente negaron que el estudio del pensamiento fuera posible dentro de las premisas científicas, así que su abordaje se enfocó en el estudio de respuestas ante estímulos, reforzamientos y reflejos condicionados. Los métodos experimentales rigurosos que el conductismo instauró provocaron que conceptos como pensamiento, mente o conciencia fueran soslayados, pues solo lo que podía verse y registrarse era susceptible de estudio.

El dilema acerca de si el origen del pensamiento reside en lo sensible o, por lo contrario, se fundamenta en ciertas concepciones metafísicas, siguió al paso del tiempo. De

acuerdo con Luria (1984), la salida fue encontrada por Vygotsky, quien plantea que el abordaje científico del pensamiento debe fundamentarse no en el mundo interno o en el externo, sino en la interacción entre ambos pues el pensamiento es producto del complejo desarrollo del hombre y de la sociedad humana. El trabajo de Vygotsky constituye una manera de ver la realidad, una visión que integra las realidades psicológica y social.

De ésta manera, para evitar explicaciones reduccionistas y ofrecer una perspectiva mucho más amplia que permita una mirada global de la realidad psicológica y social, el abordaje teórico del presente trabajo se fundamenta en la explicación psicosocial, la cual precisa la articulación de las siguientes dimensiones: por un lado, los hechos empíricos ocurridos en la vida social del ser humano, es decir, los hechos, procesos y fenómenos sociales y, por el otro, la subjetividad, o sea, las cogniciones y emociones, además del comportamiento de los individuos que viven esos mismos hechos. En términos ontológicos, el objeto de estudio en la perspectiva psicosocial es un sistema que tiene un entorno y que está conformado por diversos niveles de realidad (Rocha, 2009). En este capítulo, dado que el objeto de estudio es el pensamiento y se asume que sus formas están determinadas en respuesta a los problemas que le plantea la realidad social, ésta constituye el primer nivel de análisis. Se incorpora también un nivel más de la realidad: los sustratos neurológicos, estructuras palpables y observables en el cerebro, pues el funcionamiento y existencia de este órgano es la condición *sine qua non* para la emergencia del pensamiento.

### Sustratos neurales del pensamiento

En las neurociencias el interés por estudiar el pensamiento a través de la interacción cerebro–mente, ha llevado a los investigadores a desarrollar nuevas líneas de investigación que combinan paradigmas que consideran tanto esta aproximación neurocognitiva, como la de tipo social, y es concebida por un campo nuevo de la neurociencia denominado *neurociencia social*, entendida como la unión entre la psicología social y la neurociencia. Para comprender este nivel de análisis referente a las áreas cerebrales que están involucradas en el pensamiento, los lóbulos frontales constituyen el personaje estelar. Estas estructuras cerebrales son las más recientes evolutivamente, presentan la organización funcional más compleja y diversa del cerebro humano (Flores y Ostrosky, 2008). Carl Sagan (2003) asegura incluso que la civilización es producto de la actividad de esta región cerebral que posee intrincadas conexiones entre ella misma, así como con otras regiones corticales y subcorticales en lo profundo del tejido cerebral.

Existe una creencia respecto a que la construcción de herramientas fue un suceso que marcó para siempre la evolución del cerebro humano, sin embargo, Wong (2004) sostiene que más que las herramientas, el suceso definitivo más importante fue el desarrollo de la cognición social, a través de la unión de grupo y la cohesión social implementada como una estrategia para sobrevivir ante un mundo agresivo y hostil.

En esta región cerebral se generan los procesos cognitivos superiores que resultan de la integración de todo el funcionamiento cerebral, la organización de planes coherentes de acción, la flexibilidad cognitiva, los procesos metacognitivos como la monitorización de la conducta y la inhibición de impulsos caóticos, permitiendo así la regulación de la conducta social (Hirstein, Hausman y Gunturkun, 2008). La corteza prefrontal representa el centro supremo de control de la actividad mental, el cenit de la evolución mental, y esto es así como resultado de la aportación permanente de su entorno. Las neuronas especializadas en captar la información del ambiente para organizar el sistema de supervivencia evolucionaron a la par de ese ambiente que se volvió más complejo (Morgado, 2007).

Muchas de las investigaciones y avances más importantes que han permitido abrir el camino hacia el conocimiento de las funciones neuropsicológicas soportadas por cada una de estas áreas han sido posibles gracias a las lamentables lesiones cerebrales que han sufrido algunas personas, tal como el emblemático caso de Phineas Gage, a quien una grave lesión en el lóbulo frontal le desencadenara serios trastornos de personalidad y disfunción en la capacidad de relacionarse socialmente. Así, se ha observado que el daño o afectaciones funcionales que representa una lesión de los lóbulos frontales tiene consecuencias muy heterogéneas e importantes en las conductas más complejas del ser humano, desde alteraciones en la regulación de las emociones y la conducta social, hasta alteraciones en el pensamiento abstracto y la metacognición (Stuss y Levine, 2002).

Tras varias investigaciones alrededor del funcionamiento de los lóbulos frontales, Nauta en 1971 (en Valdés y Torrealba, 2006) describió que esta área se especializa en funciones ejecutivas y que un traumatismo implica alteraciones tanto en la personalidad como en una elevada tendencia hacia el cumplimiento de reglas y normas sociales que, junto a la inhabilidad en la ejecución de planes y estrategias, llevaban a un pobre desenvolvimiento social.

De acuerdo con Luria (1984) los lóbulos frontales actúan como un sistema de planeación, regulación y control de los procesos psicológicos, y Goldberg (2001) sostiene que el lóbulo frontal es el sector más humano del cerebro, ya que su funcionamiento resulta irremplazable para las habilidades cognitivas más superiores en las cuales el pensamiento está presente

siempre, estas habilidades incluyen la memoria de trabajo, la toma de decisiones, la formación de expectativas, y en general lo que hoy conocemos como control ejecutivo. Los lóbulos frontales reciben información de todas las modalidades sensoriales (Rolls, 1999) y es probablemente el único lugar del cerebro donde tal fenómeno ocurre; se conecta con áreas corticales premotoras y con regiones límbicas. Por su parte, la corteza prefrontal, que es la corteza del lóbulo frontal, está recíprocamente conectada con estructuras límbicas como la amígdala y el hipocampo, lo que permite una interacción fluida de estas estructuras en procesos relacionados a emociones y memoria. Damasio (1997) sostiene, a través de diversos estudios con pacientes que sufrieron daño en el lóbulo frontal, que las emociones influyen de manera inevitable el proceso de pensamiento y señala que esta influencia es de carácter positivo, ya que las emociones contribuyen a la racionalidad aumentando la precisión y eficiencia de la toma de decisiones. Sus estudios se han enfocado en los mecanismos neurales ubicados en las capas corticales prefrontales. De acuerdo con sus observaciones, estas áreas ofrecen una explicación de lo que denominó marcadores somáticos, los cuales necesitan de una base orgánica pero también de un contexto que las permea. Estos marcadores somáticos-emocionales contribuyen a la toma de decisiones óptimas, por ejemplo, “en casos de decisiones de naturaleza compleja y con altos niveles de incertidumbre, donde no es concebible recoger suficiente información” (Elster, 2002: 350).

Los lóbulos frontales se dividen funcionalmente en tres grandes regiones: la región orbital, la región medial y la región dorsolateral; cada una de ellas está subdividida en otras áreas. A continuación, se mencionan algunas subáreas involucradas en la regulación del pensamiento en sociedad:

1. Corteza prefrontal medial. En conjunto con la corteza orbito frontal se encarga de regular la conducta en casos de cooperación social, comportamiento moral y agresión social (Adolphs, 2003).
2. Corteza prefrontal ventromedial. Es el centro de la comprensión de los sentimientos de otras personas y, por lo tanto, el eje de la *teoría de la mente* (Saxe y Baron-Cohen, 2006). Se encarga de otorgar el valor emocional a los actos que ejecuta la corteza dorso lateral y de realizar la representación emocional de las metas cuando el desencadenante inmediato de éstas se encuentra ausente (Butman y Allegri, 2001).
3. Corteza orbitofrontal. Esta área se encarga de inhibir aquellos estímulos emocionales negativos, que son considerados irrelevantes para una determinada situación (Beer, Knight y D’Esposito, 2006; Bechara, 2002). Se ha observado que lesiones en esta área dificultan identificar las equivocaciones sociales.

Así, el cerebro humano, con la emergencia de nuevas y significativas propiedades funcionales, como son la representación simbólica del mundo mediante el lenguaje y los números, el desarrollo de convenciones sociales más complejas o las formas sublimadas de las emociones, dan como resultado la experiencia religiosa, el amor y el arte (Martínez, 2007).

### Teoría de la mente y cognición social

La neurociencia social combina paradigmas de abordaje en los planos cognitivo, emocional y social para entender los mecanismos neurales y el procesamiento de información propio a las relaciones sociales, lo que nos permite una aproximación más científica de la mente y la conciencia (Zegarra y Chino, 2017). En este enfoque destaca el concepto cognición social, entendido como la habilidad de construir representaciones de las relaciones entre uno y los otros, y de usar flexiblemente esas representaciones para guiar el comportamiento social (Adolphs, 2001); este proceso cognitivo permite formar intenciones y atribuciones, articulando información para su uso en la interacción social ligada a un contexto (Zegarra, 2014). Un concepto central que permanece estrechamente relacionado con la cognición social y necesario para entender el pensamiento, es la *teoría de la mente*. De acuerdo con Baars y Gage (2010), la teoría de la mente remarca la idea de que las personas tienen un conocimiento metacognitivo complejo de su propia mente tan bien como el de la mente de otros, adicionando aspectos afectivos y cognitivos, además de la distinción entre apariencia y realidad. Este aspecto convierte a la teoría de la mente en un factor esencial para la interacción social, ya que permite tomar decisiones con cierto grado de seguridad sobre sus posibles efectos en el entorno (Wilde, Astington y Barriault, 2001).

La cognición social es un concepto amplio, e incluye aspectos sociales y cognitivos de la representación del mundo en las mentes de las personas, y su estrecha relación con la teoría de la mente recae en que ambas refieren a la *destreza metacognitiva como aquella que capacita a los humanos para informar de los estados mentales propios*, y de las otras personas, incluidas creencias, deseos, emociones e intenciones, además de entender que estas representaciones basadas en sensaciones y percepciones, no siempre corresponden con la realidad (Astington, Harris y Olson, 1988).

Por otro lado, la metacognición es el proceso con mayor jerarquía cognitiva, trasciende la categoría de función ejecutiva posicionándose como un proceso de mayor nivel (Van den Heuvel et al., 2003). Así, Flavell (1971) la definió como *la cognición de la cognición* utilizando

el prefijo “meta” para referirse al hecho de que algo, un proceso, un conocimiento, se refleja sobre sí mismo, como la imagen en un espejo. El pensamiento metacognitivo refiere el grado de conciencia o conocimiento que los individuos poseen sobre su forma de pensar. Los trabajos de Flavell confirmaron que los seres humanos son capaces de someter a estudio y análisis los procesos que utilizan para conocer, aprender y resolver problemas; es decir, pueden tener conocimiento sobre sus propios procesos cognitivos y, además, controlarlos y regularlos (Lara, 2012).

De acuerdo con Morgado (2007), la mente humana alcanza su cenit cuando el desarrollo del cerebro le permite ser consciente de su propia existencia, le permite reflexionar acerca de sus propios pensamientos y los de los demás, es decir, cuando aparece la facultad de autoconciencia. Con la autoconciencia, es posible atribuir a los otros una mente como la propia, que reflexiona y toma decisiones a partir de sus experiencias, creencias, sentimientos, expectativas e intenciones. Es importante mencionar que la capacidad de experimentar en uno mismo los sentimientos ajenos (la empatía), completando un cúmulo de facultades mentales, potencian de sobremanera la inteligencia y organización social del hombre actual.

### La interacción de la mente y el mundo externo

El pensamiento suele entenderse como una actividad mental que abarca una serie amplia de procesos, como razonar, reflexionar, imaginar, fantasear, que permiten estar en comunicación con el mundo exterior, además de construir hipótesis del mundo y de nuestra forma de pensarlo (Galimberti, 2006: 797). Constituye un imperativo para vivir y convivir en sociedad, y para el desarrollo del individuo como sujeto, y como persona es una necesidad del ser pues el mundo exterior le plantea constantemente situaciones a las que se debe enfrentar y debe resolver. Es el pensamiento la facultad que posibilita que tal individuo cree representaciones internas de ese mundo exterior, con las cuales le es posible realizar mecanismos, estrategias y operaciones como comparar, contrastar, conectar, analizar y abstraer, entre otras (Arboleda, 2013). Gracias al pensamiento el hombre es capaz de discernir sus posibles futuros y adelantarse al tiempo, evocando diversas posibilidades.

El mundo social configurado intrincadamente como un sistema, plantea frecuentemente problemas de distinta índole que el sujeto pensante necesita solucionar. Arboleda (2013) menciona que para pensar es preciso analizar, reflexionar, inferir, interpretar, y en

general, ejercitar mecanismos y operaciones mentales que demande la entidad objeto de intervención que asumamos en las diversas esferas de la vida y sus circunstancias.

Por otra parte, existe un extenso cuerpo teórico que sostiene que pensamiento y lenguaje son entidades indisolubles. Los trabajos de Vygotsky sobre la profunda relación del pensamiento con el lenguaje han demostrado que en la infancia ambos procesos evolucionan conjuntamente influenciándose uno al otro. No se percibe el mundo solo a través de los ojos, sino también a través del lenguaje. Gracias a las palabras los niños distinguen elementos separados, superando con ello la estructura natural del campo sensorial y formando nuevos (artificialmente introducidos y dinámicos) centros estructurales.

La visión vygotskyana es única en el sentido de que el pensamiento no está limitado por el cerebro o la mente. En lugar de esto, “la mente se extiende más allá de la piel” (Wertsch, 1991: 90) y se encuentra ligada de manera inseparable con otras mentes. De acuerdo con la teoría sociocultural de Vygotsky (1978), el pensamiento es un proceso profundamente social. La experiencia social moldea las formas que el individuo tiene disponibles para pensar e interpretar el mundo y, en esta experiencia, el lenguaje juega un papel fundamental en una mente formada socialmente porque es la primera vía de contacto mental y de comunicación con otros, funciona como el instrumento más importante por medio del cual la experiencia social es representada de manera psicológica y, a la vez, representa una herramienta indispensable para el pensamiento (Leontiev, 1959; Vygotsky, 1987). Vygotsky califica la adquisición del lenguaje como la piedra angular del desarrollo cognoscitivo del niño.

En referencia a esta transición cognitiva de la niñez a la edad adulta, Labouvie-Vief (2003) señala que el pensamiento adulto es la mayor integración entre los aspectos cognitivos y afectivos. Supone que el desarrollo en la edad adulta ejerce una mayor interrelación entre razón y emoción que, a su vez, permite el enriquecimiento de la subjetividad y emociones a partir de la valoración desde criterios objetivos aportados por la razón, y también enriquece la cognición incorporando experiencias personales, sentimientos e intuiciones. La integración de ambas esferas conduce en la vida adulta a la madurez. De hecho, las personas mayores razonan sobre dilemas sociales mejor que los jóvenes (Blanchard-Fields, 1986).

Mota y Villalobos (2007) apuntan que una premisa básica de la teoría vygotskyana es la de que toda forma de actividad mental humana de orden superior es derivada de contextos sociales y culturales y que la misma es compartida por los miembros de ese contexto debido

a que estos procesos mentales son ajustables. Los mismos conducen al conocimiento y a las destrezas esenciales para lograr el éxito dentro de una cultura particular. De esta manera, para comprender el desarrollo del individuo, es necesario entender las relaciones sociales de las cuales el individuo es parte. Entre más conozca alguien en materia de operaciones mentales, de estrategias y representaciones, y en torno a la manera de generarlas, fortalecerlas y usarlas, mayor nivel de pensamiento puede poseer, lo que constituye un activo crucial en la vida y sus circunstancias, pues gracias al pensamiento es posible proceder apropiadamente en la vida. El hombre a través de éste se edifica, no solamente a sí mismo como sujeto, sino que fortalece también sus proyectos axiales, sociales, políticos, históricos, laborales, académicos, familiares, económicos, espirituales, estéticos, culturales y éticos, entre otros, con los cuales decida nutrir su existencia (Arboleda, 2013).

La perspectiva anterior, que sitúa al pensamiento como el eje de la cultura y la evolución del hombre, ha sido mencionada por distintos autores, como Bruner (1989), quien señala la esperanza e importancia de educar el pensamiento humano:

“Formulada una perspectiva del desarrollo intelectual del hombre que tenga en cuenta las propiedades formales de los productos del pensamiento, su naturaleza instrumental, la importancia de la cultura en el modelado de estos productos y el lugar del hombre en su contexto evolutivo, deberíamos plantearnos si también con ello hemos contribuido a nuestra comprensión de cómo educar al hombre para que utilice plenamente su patrimonio intelectual. Porque si una teoría del desarrollo de la mente no puede ayudarnos en esta empresa, ni tampoco contribuye al conocimiento del proceso educativo, lo más probable es que tal teoría sea errónea” (p .121)

Por otra parte, resulta notable el concepto de inteligencia que maneja la Gestalt, como la facultad para percibir el campo y la de organizar elementos en orden a la solución creativa desde lo que propone el conjunto no resuelto (reestructuración), debido a que, en el área educativa, es un factor importante en el proceso de pensamiento para la toma de decisiones. Se señala entonces la distinción entre pensamiento reproductivo y pensamiento productivo introducida por Wertheimer (en Pozo, 1997: 172):

“El pensamiento reproductivo sería aquél que consiste simplemente en aplicar destrezas o conocimientos adquiridos con anterioridad a situaciones nuevas ... En cambio, el pensamiento productivo sería aquél que implicara el descubrimiento de una nueva organización perceptiva o conceptual con respecto a un problema, una comprensión real del mismo.

Según Wertheimer lo fundamental para obtener una solución productiva a un problema y comprenderlo realmente es captar los rasgos estructurales de la situación más allá de los elementos que la componen .... La solución de problemas y el aprendizaje no se obtendrán por la asociación de elementos próximos entre sí, sino de la comprensión de la estructura global de las situaciones”.

### El pensamiento

Dewey (1998) identificó el pensamiento del ser humano como una función automática y necesaria equiparable a la respiración. Menciona también que no existen maneras correctas o incorrectas de pensar, igual que no existen maneras correctas e incorrectas de respirar y que lo importante es aplicar la manera más adecuada al momento y contexto específicos. No obstante, también identificó la existencia de un tipo de pensamiento de orden superior que es el que constituye el *sine qua non* del homo sapiens. En este pensamiento de orden distinto, el flujo de ideas se concatena en una secuencia lógica, provocando un movimiento sostenido y dirigido hacia un fin. Algo que comúnmente se piensa es que el pensamiento es inherentemente racional, o que denota una acción asociada con la inteligencia, sin embargo, no existe evidencia que compruebe dicho argumento. Piaget (en Vygotsky, 1995), por ejemplo, demostró que el desarrollo del pensamiento desde la etapa de la infancia hasta la etapa adulta se centra en un progreso de tipo puramente cualitativo.

En el uso del lenguaje cotidiano, el pensamiento adquiere distintas connotaciones, puede referir el ámbito de las creencias: “pienso que el bien y el mal son la misma cosa”; la resolución de conflictos: “pienso que evitar el sitio será lo mejor para todos”; o previsión del futuro: “pienso que más tarde lloverá”; incluso, pensamiento puede referir una especie de pradera mental a través de la cual una persona puede deambular ajena al mundo exterior: “Nicolás está perdido en sus pensamientos” (Holyoak y Morrison, 2005).

En el ámbito científico ocurre una situación análoga, en la que la palabra pensamiento se encuentra revestida por la polisemia y por lo que no siempre resulta fácil delimitar satisfactoriamente el concepto. En otras ocasiones, debido a la intrincada arquitectura mental, se usa para significar distintas entidades como la memoria o su estudio que se desarrolla a través de enfoques en paralelo con otros procesos como el lenguaje.

Sin embargo, la definición desarrollada por Laird deviene como la más adecuada para el enfoque y los objetivos presentes. Así, Laird (2005) define al pensamiento como el proceso

cognitivo que permite anticipar el mundo y elegir un curso de acción, dicho proceso se basa en manipulaciones internas de modelos mentales. De esta manera, este autor establece la conexión del proceso de pensamiento con un punto fundamental, el cual también constituye la finalidad: hacer una elección. En la segunda parte de la definición se encuentran contenidos elementos propios del proceso de decisión que exigen ser precisados. La idea de un modelo mental surge en 1938 cuando Kohler (en Laird, 2005) introduce la hipótesis de un isomorfismo entre los campos cerebrales y el mundo. Esta hipótesis es retomada a su vez por Craik (en Laird, 2005: 186), quien formula el siguiente enunciado:

“Si el organismo lleva un ‘modelo a pequeña escala’ de la realidad externa y de sus propias acciones posibles dentro de su cabeza, le es posible probar diversas alternativas, concluir cuál es la mejor de ellas, reaccionar ante situaciones futuras antes de que surjan, utilizar el conocimiento de eventos pasados para lidiar con el presente y el futuro y reaccione de una manera mucho más completa, segura y competente ante las emergencias que enfrente”.

Dada la evolución, surge *el pensamiento crítico* que ha sido definido de diferentes formas, como en los casos de Siegel (1989) y Stratton (1999), pero la definición más aceptada en la actualidad es la formulada por Ennis (1987), quien considera que el pensamiento racional, reflexivo, interesado en qué hacer o creer se caracteriza por manejar y dominar las ideas, no las genera, sino que su principal función es revisarlas, evaluarlas y repasar qué es lo que se entiende, procesa y comunica mediante los otros tipos de pensamiento (verbal, matemático, lógico, etcétera).

Por su parte, Lipman (1991) señala que el pensamiento crítico presupone habilidades y actitudes que se desarrollan según cuatro categorías: 1) conceptualización y organización de la información, 2) el razonamiento, 3) la traducción, y 4) la investigación.

De esta manera, según Lipman (1991) el pensamiento se basa en el uso de criterios determinados: 1) autocorrección, porque los individuos pueden involucrarse en una búsqueda activa de sus propios errores, y 2) sensibilidad al contexto, en tanto los individuos pueden desarrollar un pensamiento flexible que permita reconocer que diversos contextos requieren diversas aplicaciones de reglas y principios.

El pensamiento crítico se refiere a un pensamiento interlógico y multifacético que se expresa en las diferentes racionalidades, como las de las ciencias sociales o la filosofía. El pensar crítico supone también un claro carácter *reconstructivo*, como lo sugiere el proceso de articulación entre la reflexividad preteórica y el proceso dinámico de la crítica.

Hay entonces un proceso reflexivo y crítico en los sujetos y movimientos sociales que no aceptan y cuestionan la hegemonía de un pensamiento único y dominante. En esta línea, el pensamiento crítico no se puede desprender del sentido que transmite la propia reflexividad de la cultura y la sociedad, donde ella aparece íntimamente relacionada con la historia, la política, la literatura y el arte.

Para Çubukcu (2006) el pensamiento crítico es un proceso cognoscitivo eficaz, organizado y funcional que permite entender los propios pensamientos y las opiniones de otras personas y mejorar las disposiciones para expresarse, e incluye también las disposiciones sobre cómo decidir, qué hacer o creer lógicamente, y proporciona la posibilidad de usar el conocimiento y el talento.

Se asume que la disposición constituye una motivación interna consistente para enfrentar los problemas y tomar decisiones haciendo uso del pensamiento.

Esta disposición hacia el pensamiento crítico incluye las siguientes dimensiones:

1. Búsqueda de la verdad. Es el interés por buscar la verdad, formular preguntas, siendo honesto y objetivo sobre las respuestas que se obtengan por contradictorias que sean.
2. Amplitud mental. Se refiere a la disposición para tener una mente abierta y tolerante a otros puntos de vista u opiniones divergentes.
3. Capacidad de análisis. Es la facultad de estar alerta ante situaciones potencialmente problemáticas, esperando resultados posibles o consecuencias, y apreciando el uso de la razón y el empleo de pruebas, incluso si el problema es complejo o difícil, alude a la exigencia de usar la razón y las pruebas acerca de los hechos ocurridos, por lo que se puede estar alerta a situaciones problemáticas, inclinado a esperar o prever ciertas consecuencias.
4. Sistemático. Refiere la organización, la concentración y enfoque ordenado en una pregunta.
5. Confianza en el razonamiento. Es la aptitud de tener seguridad en sí mismo para confiar en las propias habilidades de alguien que razona y expresa sus puntos de vista como un buen pensador. La seguridad en sí mismo se refiere al nivel de confianza sobre los propios procesos de alguien que razona.
6. Curiosidad. Alude a la disposición a ser curioso o impaciente para adquirir conocimientos y aprender nuevas explicaciones, valorando el estar bien informado, queriendo saber o conocer cómo trabajan o funcionan las cosas.

7. Madurez para formular juicios. Es la disposición a realizar juicios reflexivos, prefiriendo los que se acercan a responder los problemas, formular preguntas y tomar decisiones, y poniendo énfasis en que algunos problemas son mal estructurados y algunas situaciones tienen más de una opción factible.

## Estilos de pensamiento

Los seres humanos a lo largo de la vida nos vemos sistemáticamente *obligados* a tomar decisiones todo el tiempo, en esta toma de decisiones están involucrados aspectos que nos ayudan o nos encasillan en la problemática; algunas veces son fáciles y, por lo contrario, otras son muy difíciles de tomar porque nos encontramos frente a una duda, conflicto o incertidumbre. Sin embargo, no todas las personas piensan o razonan de la misma manera debido a múltiples factores como su contexto, educación y personalidad. Actualmente existe una línea de investigación que estudia precisamente estos diferentes modos o estilos de pensamiento.

No debemos olvidar que el pensamiento se constituye en una capacidad metacognitiva, o de segundo nivel, que precisa para su funcionamiento el concurso de capacidades cognitivas y motoras más básicas, pero no se reduce a ellas, sino que se puede considerar como una estructura emergente, en la que la idea de control la convierte en un concepto muy cercano al de *función ejecutiva* en neuropsicología (Blanco, 2011).

Desde la antropología, Douglas (1998: 13) reflexiona que sería reconfortante pensar que todo el que no esté de acuerdo con nosotros razona “defectuosamente”, sin embargo, la misma autora sostiene (acudiendo a James Frazer cuando éste justificaba la magia atribuyendo confusión al pensamiento subdesarrollado de los seres primitivos) que las personas en realidad piensan de manera tan radicalmente diferente y sienten de maneras tan diversas en relación con las mismas cosas que no existe ninguna tendencia históricamente única producida en una comunidad particular, que también es única, tan única que ni el estilo de pensamiento ni la tendencia o comunidad pueden compararse con otros.

Se han desarrollado varias teorías para entender lo que es realmente un estilo. Grigorenko y Sternberg (1997), en una revisión de la literatura, encontraron tres enfoques generales para clasificarlos. El primero de ellos es el enfoque centrado en lo cognitivo, que trabaja con los estilos cognitivos. Aquí el estilo cognitivo se refiere al modo en que el individuo percibe y realiza sus actividades. El segundo es el enfoque centrado en la personalidad; la teoría

de Myers y Myers (1980), basada en el trabajo de Jung, sigue este enfoque. Estos autores distinguen dos actitudes: extroversión e introversión; dos funciones perceptuales: intuición y sensación; dos funciones de discernimiento: pensamiento y sentimiento; y dos formas de relacionarse con el mundo: juicio y percepción. El tercero es el enfoque centrado en la actividad, que aborda los estilos de aprendizaje y enseñanza.

Por otro lado, la teoría del autogobierno mental sostiene que las formas de gobierno existentes en el mundo no son fortuitas, sino que son reflejo de cómo se autogobiernan las personas (Sternberg, 1999). Estas formas diferentes de dirigir o utilizar las habilidades de autogobierno son los estilos de pensamiento. Los estilos de pensamiento, de acuerdo con Sternberg (1999), pueden ser definidos como aquellos procedimientos que se utilizan para activar los recursos de la inteligencia, como métodos que se emplean para organizar las cogniciones acerca del mundo, con el propósito de comprenderlo. No se trata de habilidades, sino de modos con los que uno se siente más cómodo cuando trabaja y que, por tanto, pueden rentabilizar mejor el esfuerzo. Es decir, pueden considerarse como la forma predilecta que cada uno tiene de pensar.

Se ha mantenido que los estilos de pensamiento no son mejores o peores por sí mismos, ya que su valor depende del grado de adecuación al contexto y a las tareas. Existen muchas formas de aprendizaje, pues los seres humanos procesan la información de diferentes maneras y, por lo tanto, existen también diversos estilos o modos de pensar que nos llevan a tener una amplia gama de posibles decisiones para tomar. Los estilos característicos de los individuos se relacionan con la personalidad y determinan la manera particular como la persona utiliza la inteligencia, es decir, la inteligencia combinada con la personalidad da lugar al *estilo* (Alvarado, 1998).

Barón (1985), entre otros, ha propuesto que si las personas responden de manera diferente ante las situaciones, se debe no sólo a las habilidades que tienen, sino a que sus estilos son diferentes, por ello, un estilo es un patrón que ayuda a reconocer o identificar a una persona; la manera como percibe una situación, su forma de tomar decisiones y la actitud que tiene ante el mundo, todo esto integra su conducta y define su estado.

Se puede pensar que el conocimiento de los estilos facilita las relaciones humanas y el autoconocimiento. Respecto al primer aspecto, conocer los estilos facilita la comunicación y la comprensión de las personas; el autoconocimiento, en cambio, permite identificar las propias fuerzas y usar las herramientas que éstas proporcionan, y al mismo tiempo permite reconocer las áreas más débiles y la importancia de compensarlas a través de cambios en el comportamiento.

En este sentido, López y Martín (2010), expresan que los estilos de pensamiento son modos en los que las personas prefieren utilizar las capacidades intelectuales de que disponen, pues éstas se relacionan más con cómo se emplean las herramientas que con la cantidad que se tenga de ellas.

De acuerdo con Sánchez (en Alvarado, 1998), las teorías contemporáneas de estilos se han estudiado desde diferentes ópticas y los expertos consideran las siguientes categorías:

1. Cognición. Hace referencia a la manera como la gente percibe y almacena información (¿cómo conoce la gente?).
2. Conceptualización. Refiere la forma de pensar, de producir ideas o conceptos (divergente o convergente), (¿cómo piensa la gente?).
3. Afecto. Incluye la forma de sentir y adquirir valores para tomar decisiones (¿cómo decide la gente?).
4. Conducta. Refiere la manera de comportarse; esta última comprende a todas las anteriores (¿cómo actúa o se comporta la gente?).

Por otra parte, en la literatura sobre los estilos de aprendizaje se conceptualiza a éstos a partir de la integración de diversos aspectos que constituyen la individualidad: cognitivos, afectivos y fisiológicos. Resulta obvio afirmar, sin embargo, que son innumerables los aspectos distintivos para determinar las particularidades personales. Por ello, Hervás y Hernández (2021) mencionan que es necesario contar con criterios específicos para definirlos, y sostienen que para observar las diferencias entre una persona y otra se deben analizar cuatro funciones que todos realizamos en una interacción:

1. La observación.
2. El pensamiento sobre lo observado (percepción y adquisición del conocimiento, formación de conceptos y elaboración de ideas y pensamientos).
3. La reacción (con el afecto y los sentimientos en la valoración emocional).
4. La actuación (con el comportamiento que dan cuenta de las acciones).

Por último, como menciona Moya (2021), pensar es un proceso psicológico a través del cual se crean, regulan y modifican las ideas. En este sentido es indudable que cada persona piensa por sí misma, pero no es menos cierto que cada persona adquiere esa forma de pensar utilizando diferentes modos de pensar. Los modos de pensar son invenciones

sociales que hemos incorporado, en mayor o menor medida, en nuestra mentalidad, es decir, los modos de pensamiento son construcciones sociales e históricas, esto significa que los creamos entre todos en el transcurso de nuestra propia historia. Así, el pensamiento lógico o el pensamiento sistémico se han ido configurando a través de la experiencia y como consecuencia de los retos que los seres humanos hemos ido superando, de los problemas que se han podido resolver y de las situaciones que se han podido superar. No se puede ignorar que el pensamiento es una necesidad del ser no solamente en la exigencia académica e intelectual, sino en la toma de decisiones, en la realidad socioeconómica y política de su entorno, así como en el diario accionar dentro un mundo globalizado como el que vivimos (Jara, 2012).

### Política, pensamiento y toma de decisiones

El pensamiento es un proceso que posibilita a los actores políticos tomar decisiones que impactan a la sociedad en general y estas decisiones se ven influenciadas directamente por características que subyacen al ser humano. El estilo de pensamiento que cada actor político ha desarrollado conforma sus ideas y perspectivas sobre el mundo y la sociedad.

Por otro lado, la conformación de sociedades basadas en los principios de la democracia representativa implicó la creación de instituciones y prácticas sociales acordes al nuevo contrato social, que puede ser caracterizado, retomando a Bobbio (2000: 24), como “...el conjunto de reglas (primarias o fundamentales) que establecen quién está autorizado para tomar las decisiones colectivas y bajo qué procedimientos”.

Uno de los aspectos prioritarios de los países con regímenes democráticos es asegurarse de que un mayor número de miembros participen tanto en los procesos de conformación de los órganos de gobierno como en los mecanismos de toma de decisiones. Con este propósito se ha ampliado la base ciudadana al establecer criterios menos restrictivos e incluyentes, y se han impulsado estrategias tendientes a convocar a la participación.

Gracias a la adaptación de las decisiones es como se distribuyen los bienes de una sociedad: qué les toca a sus integrantes y cómo y cuándo. Los valores, concepciones y las actitudes que se orientan hacia el ámbito específicamente político, se denomina cultura política (Peschard, 2016) y ésta se va generando a través de la participación y la colaboración de las distintas formas de pensar.

De acuerdo con las definiciones anteriores el pensamiento no se puede disociar del proceso de toma de decisiones. Tomar una decisión es el acto de elegir o seleccionar algo. Se trata de un proceso mental en el que es posible identificar las acciones que se implementarán para solucionar un problema o conseguir un objetivo; implica tener la libertad de elegir dentro de una serie de posibilidades; esta acción comporta una intencionalidad, que comprende una serie de valores. En todo tipo de organizaciones se toman decisiones, entre los miembros que la componen y que se encuentran inmersos en ella (Vidal, 2012). Por ello, la toma de decisiones no es un problema, el caso más interesante es la toma de decisión con riesgo en el que el sujeto tiene alguna información y evalúa las probabilidades de los distintos estados de la naturaleza. Las elecciones con riesgo son en esencia “apuestas” cuyos resultados vienen determinados conjuntamente por la elección individual y algún procedimiento aleatorio específico (Cortada de Kohan, 2008).

Al respecto, Schick (1999: 9) hace una analogía: dice que la vida es un largo viaje en un automóvil poco costoso. Por un campo oscuro, sin un buen mapa. Sin conocer los caminos, debemos detenernos en cada bifurcación para tomar una decisión, para elegir de alguna forma. Cuán bueno, al final, pensemos que fue el viaje, depende de cuan bien hayamos elegido. Pero elegir es, a menudo, difícil. Así, Schick señala el papel protagónico que poseen las decisiones en la vida del hombre para encauzar el incesante camino hacia el futuro. Aunque no lo deseen, las personas están obligadas a tomar decisiones todo el tiempo, innumerables veces, las consecuencias de algunas apenas son perceptibles y otras son altamente consecuentes, sin embargo, todas impactan directamente el contexto o escenario futuro (LeBoeuf y Shafir, 2005). Del lado opuesto, las personas privadas de la posibilidad de elegir, ya sea por circunstancias materiales, sociales o políticas, encuentran en esta privación una violación a sus derechos fundamentales. Vivir consiste en gran medida en decidir, alguien que no toma decisiones – si esto es posible- permanecerá en el mismo lugar en una especie de estancamiento pues, como menciona el mismo Schick, decidir es moverse hacia distintas direcciones. En este mismo sentido, Arias (2017) menciona que las decisiones constituyen el punto clave de la vida pues éstas son el camino para averiguar cómo se compra, cómo se vota, y en definitiva cómo se vive.

El hombre siempre se ha interesado en el entendimiento de su propio pensamiento pues éste lo conduce a través de decisiones hacia lo que interpreta como su porvenir, por tanto, ha invertido grandes esfuerzos en la búsqueda de un método universal que le guíe hacia la mejor manera de decidir. Si bien la vida cotidiana se encuentra plagada de decisiones, también en los ámbitos formales la toma de decisiones ocupa un papel céntrico, por ejemplo, en las ciencias sociales como la psicología, sociología, economía, ciencias políticas y derecho.

Se ha contribuido de manera excepcional en el avance hacia dicho entendimiento, a través de diferentes enfoques y diseños. Se ha construido una vasta sistematización de ideas que dan cuenta ya sea de manera descriptiva, normativa, o ambas, de lo que constituye el proceso de toma de decisiones. En el marco de la economía política, Saiegh y Tommasi (1998: 3) definen las decisiones como “el resultado de complejas interacciones entre múltiples actores con intereses, información y creencias particulares en el contexto de determinados marcos institucionales”.

### Conclusiones

Puede plantearse que el pensamiento surge como una estrategia de supervivencia en respuesta a las fuertes presiones ambientales que en el curso de la evolución se le han presentado a los seres vivos (Pinker, 2000). A través de millones de años estos seres vivos se han adaptado cada vez mejor, para poder conocer su mundo y tomar decisiones en él.

Como menciona Zapata (2009), el cerebro, *materia que se piensa a sí misma*, se ha formado, estructurado y cambiado por selección natural, a través de procesos azarosos en interacción con su medio. El punto más alto de esta evolución permanece materializado en la actividad de las áreas prefrontales, y cumplen la función de centro de mando gracias a la complejidad de un cerebro con 100.000.000.000 ( $10^{11}$ ) neuronas (Miller, Alston y Corsellis, 1980), y con alrededor de 100.000.000.000.000 ( $10^{14}$ ) conexiones sinápticas.

En el desarrollo evolutivo, es la aparición del isocórtex el principal factor que modifica la masa encefálica de forma desproporcionada a su peso corporal, en comparación con otros homínidos, confiriéndoles un mayor poder de representación y análisis del mundo, una mayor capacidad de memoria y de predicción y planificación de su conducta, así como la emergencia de nuevas y significativas propiedades funcionales como son, por ejemplo, la representación simbólica del mundo mediante el lenguaje y los números, el desarrollo de convenciones sociales más complejas o las formas sublimadas de las emociones, como la experiencia religiosa, el amor y el arte (Martinez, 2007).

Así, Laird (2005) define al pensamiento como el proceso cognitivo que permite anticipar el mundo y elegir un curso de acción, y establece la conexión del proceso de pensamiento con un punto fundamental, que constituye su finalidad: hacer una elección.

Arlin (1984) sugiere que, gracias al desarrollo de los distintos estilos de pensamiento, el adulto no está obligado a elegir un único método de solución. Puede seleccionar la estrategia y el estilo apropiado al problema, al contexto y al orden de prioridad concedido al problema. Un ejemplo interesante es que las personas mayores, debido a que poseen mayor riqueza en estilos de pensamiento, emplean la síntesis y la integración para explicar metáforas, mientras que los jóvenes emplean explicaciones analíticas, sin embargo, en ninguna edad el repertorio de inteligencia limita la toma de decisiones ya que, como se explica en el capítulo 4, las emociones también juegan un papel importante en la toma de decisiones.

Al ser seres sociales nos vemos obligados a tomar decisiones constantemente, desde decisiones simples como elegir si usar o no el transporte público para acudir a algún lugar, o decidir en situaciones más complejas, como analizar los rasgos/características de un discurso político para elegir al candidato a un cargo de gobierno. Las decisiones no solo se basan en el aprendizaje, vivencias o educación, sino que también se centran en los intereses o beneficios que se deseen obtener y en la viabilidad de circunstancias para conseguirlos de manera óptima.

El pensamiento en el ámbito político adquiere un carácter ubicuo. Como menciona Arias (2017), las decisiones constituyen el punto clave de la vida pues éstas son el camino para averiguar cómo se compra, cómo se vota, y en definitiva cómo se vive.

La expansión y la importancia que ha tenido el estudio del pensamiento en la política representa una ampliación y desarrollo de la cultura política del propio país (Guzmán, 2008). En una sociedad democrática es necesario pensar en una amplia participación en el proceso de toma de decisiones: a mayor número y diversidad de individuos o grupos involucrados, más democrático puede considerarse el mecanismo participativo en cuestión. De esta manera, también, las políticas existentes implican un proceso de toma de decisiones: decidir que existe un problema, decidir que requiere de una solución, decidir la mejor manera de resolverlo y decidir legislar sobre él (Meixueiro, 2003).

John Locke escribió que:

“En realidad, los poderes invisibles que siempre han gobernado a los hombres y a los que todos, de manera universal, están sometidos, son las ideas y las imágenes que tienen en la mente. En consecuencia, es de gran interés poner el máximo cuidado en el entendimiento, orientarlo adecuadamente en su búsqueda del conocimiento y en los juicios que formule (en Dewey, 1998: 16)”.

Si tomamos por verdadera la premisa de Locke de que el contenido mental es el poder verdadero que gobierna a los hombres, es posible que su validez sea ampliada si dirigimos su aplicación a la política, en concreto a las mentes productoras de pensamientos de las personas encargadas de tomar decisiones que afectan a los ciudadanos. Resulta fundamental el análisis del pensamiento que despliegan, incluso las decisiones tomadas en el ámbito de la política podrían determinar el destino de países enteros, sobre todo por el contexto actual de profunda interdependencia política y económica. En este sentido, las decisiones podrían en algunos casos definir el futuro de la humanidad misma. El carácter expansivo de estas decisiones, como expone Negro (1996), trasciende incluso al tiempo, pues se imponen como mandatos y ordenes que afectan tanto a la colectividad presente como a las generaciones venideras.

Por último, a pesar de los avances logrados acerca del pensamiento, no sabemos con exactitud en qué punto de ese camino nos encontramos. Como menciona Morgado (2007), sería ingenuo pensar que el camino que aún queda por andar es corto o fácil, pues en realidad mucho de lo que sabemos son sólo aproximaciones parciales o correlaciones entre la actividad del cerebro y los procesos mentales, sin que todavía hayamos sido capaces de establecer relaciones consistentes de causa–efecto en fenómenos cognitivos fundamentales.

## Referencias

- Adolphs, R. (2001). The neurobiology of social cognition. *Current Opinion in Neurobiology*, 11(2), 231-239.
- Adolphs, R. (2003). Cognitive neuroscience of human social behaviour. *Nature Reviews Neuroscience*, 4, 165-178.
- Alvarado, B. G. (1998). Perfil de estilos de pensamiento y habilidades cognitivas de los estudiantes de nuevo ingreso del nivel medio superior de la Universidad Autónoma del Estado de México. Tesis de Maestría. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey.
- Arboleda, J. (2013). Hacia un nuevo concepto de pensamiento y comprensión. Editorial. *Boletín Virtual Redipe*, 824, 6-11.
- Arlin, P. K. (1984). Adolescent and adult thought: A structural interpretation. En M. L. Commons, F. A. Richards & Ch. Armon. (Eds.), *Beyond formal operations: Late*

- adolescent and adult cognitive development (pp. 258-271). Nueva York: Praeger.
- Arias, M. (2017). Emociones adversativas: Sobre los efectos políticos del afecto. *Crítica Contemporánea. Revista de Teoría Política*, 7, 7-28.
- Astington, J., Harris, P. & Olson, D. (1988). *Developing theories of mind*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Baars, B, & Gage, N. (2010). *Cognition, brain and consciousness. Introduction to cognitive neuroscience*. China: Academic Press.
- Bacon, F. (1991). *Novum organum*. Porrúa, México.
- Barón, J. (1985). What kinds of intelligence components are fundamental? In S. F. Chipman, J. W. Segal y R. Glaser (Eds.), *Thinking and learning skills* (365-390). Vol. 2: Research and open questions. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Bechara, A. (2002). The neurology of social cognition. *Brain*, 125, 1673-1675.
- Beer, J. S., Knight, R. T., & D'Esposito, M. (2006). Controlling the integration of emotion and cognition: The role of frontal cortex in distinguishing helpful from hurtful emotional information. *Psychological Science*, 17(5), 448-453. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2006.beerbeer01726.x>
- Blanco, R. (2011). Un estudio neuropsicológico del pensamiento humano. *Eikasía. Revista de Filosofía*, 41, 151-184.
- Blanchard-Fields, F. (1986). Reasoning on social dilemmas varying the emotional saliency: An adult developmental perspective. *Psychology and Aging*, 1(4), 325-333.
- Bobbio, N. (2000). El futuro de la democracia. México: FCE.
- Bruner, J. (1989). *Acción, pensamiento y lenguaje*. Madrid: Alianza Editorial.
- Butman, J. & Allegri, R. F. (2001). A cognição social e o córtex cerebral. *Psicología: Reflexão e Crítica*, 14(2), 275-279.
- Cortada de Kohan, N. (2008). Los sesgos cognitivos en la toma de decisiones. *International Journal of Psychological Research*, 1(1), 68-73.
- Çubukcu, Z. (2006). Critical thinking dispositions of the Turkish teacher candidates. *The Turkish Online Journal of Educational Technology*, 5(4), 5, 22-36.
- Damasio, A. (1997). *El error de Descartes. La razón de las emociones*. Chile: Editorial Andrés Bello. 2ª. Ed.

- Douglas, M. (1998). *Estilos de pensar*. Barcelona: Gedisa.
- Descartes, R. (2010). *Discurso del método*. Madrid: Espasa-Calpe.
- Dewey, J. (1998). *¿Cómo pensamos? Nueva exposición de la relación entre el pensamiento reflexivo y proceso educativo*. Barcelona, España: Paidós.
- Elster, J. (2002). *Alquimias de la mente. La racionalidad y las emociones*. Barcelona: Paidós.
- Ennis, R. H. (1987). A taxonomy of critical thinking dispositions and abilities. In J. B. Baron & R. J. Sternberg (Eds.), *Teaching thinking skills: Theory and practice* (pp. 9–26). New York: W. H. Freeman.
- Flores, J. y Ostrosky, F. (2008). Neuropsicología de lóbulos frontales, funciones ejecutivas y conducta humana. *Revista Neuropsicología, Neuropsiquiatría y Neurociencias*, (8)1, 47-58.
- Flavell, J. H. (1971). Firsts discussants comments. What is memory development the development of? *Human Development*, 14,(4), 272-278.
- Galimberti, U. (2006). *Diccionario de psicología* (pp. 797). Grupo Editorial Siglo Veintiuno.
- Goldberg, E. (2001). *The executive brain: Frontal lobes and the civilized mind*. New York: Oxford University Press.
- Grigorenko, E. & Sternberg, R. (1997). Styles of thinking abilities, and academic performance. *Exceptional Children*, 63(3), 295- 312.
- Guzmán, C. E. (2008). La política como objeto de reflexión. *Revista de Derecho. Universidad del Norte*, 30, 268-298.
- Hervás, R. M. y Hernández, F. (2021). *Diferentes formas de enseñar y aprender: Estilos y enfoques de aprendizaje y su aplicación en contextos educativos*. Disponible en: <https://tinyurl.com/3b2f59tc>
- Hirnstain, M., Hausmann, M. & Gunturkun, O. (2008). The evolutionary origins of functional cerebral asymmetries in humans: Does lateralization enhance parallel processing? *Behavioural Brain Research*, 187(2), 297–303.
- Holyoak, K. & Morrison, R. (2005). Thinking and reasoning: A reader's guide. En K. Holyoak, & R. Morrison, (Eds.), *The Cambridge handbook of thinking and reasoning* (pp. 1-12). New York, United States of America: Cambridge University Press.
- Jara, V. (2012). Desarrollo del pensamiento y teorías cognitivas para enseñar a pensar y producir conocimientos. *Sophia, Colección de Filosofía de la Educación*, 12, 53-66.

- Labouvie-Vief, G. (2003). Dynamic integration: Affect, cognition, and the self in adulthood. *Current Directions in Psychological Science*, 12(6), 201-206.
- Laird, J. (2005). Mental models and thought. En K. Holyoak, & R. Morrison, (Eds.), *The Cambridge handbook of thinking and reasoning* (pp. 185-208). New York, United States of America: Cambridge University Press.
- Lara, A. (2012). Desarrollo de habilidades de pensamiento y creatividad como potenciadores de aprendizaje. *Revista Unimar*, 59, 85-96.
- LeBoeuf, R. & Shafir, E. (2005). Decision making. In K. Holyoak, & R. Morrison, (Eds.), *The Cambridge handbook of thinking and reasoning* (pp. 243-266). New York, United States of America: Cambridge University Press.
- Leontiev, A. N. (1959). *Problems in the development of mind*. Moscow: Moscow University Press.
- Lipman, M. (1991). *Thinking in education*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- López, O. y Martín, R. (2010). Estilos de pensamiento y creatividad. *Anales de Psicología*, 26(2), 254-258.
- Luria, A. R. (1984). *Conciencia y lenguaje*. España: Visor Libros.
- Martínez, S. (2007). La corteza cerebral y las funciones mentales superiores. En Fundación Española para la Ciencia y la Tecnología (Ed.), *Viaje al universo neuronal* (pp. 156-169). España: FECYT.
- Meixueiro, G. (2003). *La investigación social, la toma de decisiones y las políticas públicas: La experiencia en la Cámara de Diputados*. México: Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública.
- Miller, A. K., Alston, R. L. & Corsellis, J.A. (1980). Variation with age in the volumes of grey and white matter in the cerebral hemispheres of man: Measurements with an image analyser. *Neuropathology Applied Neurobiology*, 6, 119-132.
- Morgado, I. (2007). Cerebro y mente. En Fundación Española para la Ciencia y la Tecnología (Ed.), *Viaje al universo neuronal* (pp. 238-253). España: FECYT.
- Mota, C. y Villalobos, J. (2007). El aspecto socio-cultural del pensamiento y del lenguaje: Visión Vygotskyana. *Educere*, 11(38), 411-418.
- Moya, J. O. (2021). *Procesos cognitivos y tipos de pensamiento*. Disponible en: <https://docplayer.es/20795483-Procesos-cognitivos-y-tipos-de-pensamiento.html>

- Myers, I. & Myers, P. (1980). *Gifts differing. Understanding personality type*. Palo Alto: Davies- Black Publishing.
- Negro, D. (1996). Modos del pensamiento político. *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, 73, 525-568.
- Peschard, J. (2016). *La cultura política democrática*. México: Instituto Nacional Electoral.
- Pinker, S. (2000). *Cómo funciona la mente*. Barcelona: Destino.
- Policarpo, A. (2017). La génesis del conocimiento: De la sensación a la razón. *Educere*, 21(69), 241-251.
- Pozo, J. (1997). *Teorías cognitivas del aprendizaje*. Madrid: Morata.
- Rocha, R. (2009). La explicación psicosocial: Emergencia y convergencia en psicología y ciencias sociales. En A. Miranda y H. Castro (Comps.), *Modelos teóricos en psicología* (pp. 133-167). México: FES Zaragoza, UNAM.
- Rolls, E. (1999). *The Brain and emotion*. New York: Oxford University Press.
- Saeigh, S. y Tommasi, M. (1998). *La nueva economía política: Racionalidad e Instituciones*. Buenos Aires: EUDEBA.
- Sagan, C. (2003). *Los dragones del edén*. España: Planeta de Agostini, S. A.
- Saxe, R. & Baron-Cohen, S. (2006). Editorial: The neuroscience of theory of mind. *Social Neuroscience*, 1(3-4), I-IX.
- Schick, F. (1999). *Hacer elecciones. Una reconstrucción de la teoría de la decisión*. Barcelona: Gedisa.
- Siegel, H. (1989). *Educating reason: Rationality, critical thinking, and education*. Nueva York: Routledge.
- Sternberg, R. J. (1999). *Estilos de pensamiento: Claves para identificar nuestro modo de pensar y enriquecer nuestra capacidad de reflexión*. Barcelona: Paidós.
- Stratton, J. (Ed.) (1999). *Critical thinking for college students*. Oxford: Rowman & Littlefield Publishers.
- Stuss, D. & Levine, B. (2002). Adult clinical neuropsychology, lessons from studies of the frontal lobes. *Annual Review of Psychology*, 53, 401-403.

- Valdés, J. y Torrealba, F. (2006). La corteza prefrontal medial controla el alerta conductual y vegetativo. Implicancias en desórdenes de la conducta. *Revista Chilena de Neuro-Psiquiatría*, 44(3), 195-204.
- Van den Heuvel, O. A., Groenewegen, H. J., Barkhof, F., Lazeron, R., van Dyck, R., & Veltman D. J. (2003). Frontostriatal system in planning complexity: A parametric functional magnetic resonance version of Tower of London task. *Neuroimage*, 18, 367-374.
- Vidal, J. (2012). Teoría de la decisión: Proceso de interacciones u organizaciones como sistemas de decisiones. *Cinta de moebio*, 44, 136-152. <https://dx.doi.org/10.4067/S0717-554X2012000200004>
- Vygotsky, L. S. (1978). *Mind in society: The development of higher mental processes*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Vygotsky, L. S. (1987). Thinking and speech. En R. Rieber y A. S. Carton (Comps.), *The selected works of L. S. Vygotsky. Problems of general psychology* (pp. 37-285). New York, NY: Plenum.
- Vygotsky, L. (1995). *Pensamiento y lenguaje. Teoría del desarrollo cultural de las funciones psíquicas*. Ed. Fausto. Disponible en: <https://tinyurl.com/5h35uukd>
- Wertsch, J. V. (1991). A sociocultural approach to socially shared cognition. In L. B. Resnick, J. M. Levine, & S. D. Teasley (Eds.), *Perspectives on socially shared cognition* (pp. 85-100). Washington, DC: American Psychological Association.
- Wilde, J., Astington, H. & Barriault, T. (2001). Children's theory of mind: How Young children come to understand that people have thoughts and feelings. *Infants and Young Children*, 13(3), 1-12.
- Wong, K. (2004). Migraciones prehistóricas de África a Eurasia. *Investigación y Ciencia*, 331, 6-15.
- Zapata, L. F. (2009). Evolución, cerebro y cognición. *Psicología desde el Caribe*, 24, 106-119.
- Zegarra, J. (2014). Neuropsicología de la cognición social. Breve revisión de los conceptos. *Revista Peruana de Psicología y Trabajo Social*, 3(1), 27-36.
- Zegarra, J. y Chino, B. (2017). Mentalización y teoría de la mente. *Revista de Neuro-Psiquiatría*, 80(3), 189-199.



# Capítulo 2

## Estilo de pensamiento racional

María Gabriela Gildo de la Cruz  
Universidad de Colima

Cuando pensamos en el racionalismo se vienen a la mente pensadores clásicos que argumentaron de manera filosófica el sentido del comportamiento humano desde la base lógica y, por ende, racional. Desde Platón, pero sobre todo con Aristóteles que planteó que “El hombre es un ser racional”, se fortalece dicha corriente. Así también con el axioma *ego cogito ergo sum* (pienso luego existo), Descartes afirmaba que el conocimiento humano provenía de la razón. Kant, por su parte, profundizó más sus análisis y revistió al hombre de moral para ser guiado por su razón. Estos autores conjuntamente con otros más destacaban al ser humano en su relación consigo mismo, acentuando la corriente racionalista en ello.

A mediados del siglo XX, aparece en el ámbito académico estadounidense la *teoría de la elección racional* como una crítica a la economía neoclásica y con una visión que privilegia al ser humano a partir de su *comportamiento económico*, anteponiéndose a otras corrientes que enfatizan el entorno social (cultural o institucional). Varias disciplinas como la economía, la ciencia política, la psicología, entre otras, han utilizado dicho enfoque para analizar las decisiones que la gente toma bajo determinados supuestos de racionalidad.

El enfoque de la elección racional, al igual que la teoría de juegos, explica las decisiones de los individuos a partir de una serie de elementos que los llevan a tomar una opción, a través de una serie de mecanismos que los conducirán a elegir el mejor resultado, mediando para ello el beneficio, el costo, la utilidad, su maximización, mismos que son examinados con relación a una serie de alternativas de las cuales éstos escogen realizar una determinada decisión que creen es la óptima dado que les concede mayores ventajas sobre otras. En esta perspectiva encontramos algunos elementos que formula el enfoque de la elección racional dado que privilegia el interior del ser humano, bajo determinadas presuposiciones que se van albergando a lo largo de su evolución y desarrollo, las cuales son argumentaciones que se realizan de manera deductiva, para establecer reglas de inferencia y así llegar a conclusiones aceptables dentro del enfoque. De tal manera que los autores que siguen

este enfoque parten de un corpus conceptual, de interrogantes que indican determinadas respuestas correspondientes al conjunto de presuposiciones que se han seleccionado, así como reglas que permiten llegar a conclusiones de conformidad a lo investigado.

Así, el enfoque sobre la elección racional es una propuesta que se elabora para mirar en prospectiva al individuo como un ente racional, con capacidad de tomar decisiones, con elementos del comportamiento que le permiten discernir entre diferentes opciones. Cotidianamente los individuos eligen determinadas cosas considerando su utilidad, precio, etc.; en el mercado el consumidor no solamente realiza una transferencia de bienes y servicios por la oferta y demanda, también hay una serie de factores que explican por qué se elige un producto y no otro, o bien ninguno; así también el individuo en su rol como ciudadano efectúa intercambios entre políticas públicas y lealtad o simpatía hacia su gobierno, y también el ciudadano ha interiorizado del sistema cultural y político, aspectos que le permiten elegir entre candidatos, partidos políticos, ideologías, etcétera.

En este sentido, especificamos líneas abajo las principales presuposiciones que se realizan en torno de la teoría de la elección racional, esto con el propósito de explicar las decisiones que las personas toman bajo determinados supuestos de racionalidad. Cabe señalar que estas presuposiciones que refieren un corpus común para analizar el comportamiento humano permiten ceñirnos al concepto *estilos de pensamiento*<sup>1</sup>. Esto no quiere decir que se sustituya por la teoría o que se utilice como sinónimo, sino que este concepto refiere el modo que la persona utiliza con mayor frecuencia para tomar una decisión, aún sin percatarse de la forma como lo hace.

Con base en lo anterior, proseguimos con las concepciones de Simon, Downs y Elster, en virtud de que ellos introducen otros factores para tener en cuenta para utilizar dicho enfoque, tales como la racionalidad limitada: información, deseos, oportunidades y emociones. Con el fin de indagar en algunas premisas básicas, finalmente articulamos los elementos que la literatura indica son fundamentales para entender dicha perspectiva con algunas entrevistas que se realizaron a políticos profesionales y científicos sociales para la presente investigación, así como otros trabajos de corte empírico en los que se muestra que en el momento en el que éstos toman decisiones, no sólo racionalizan aquella de su elección, sino que al hacerlo influyen otros factores como las emociones que participan en la determinación de dicha elección, impulsados sobre todo por el contexto político y cultural.

<sup>1</sup> Como se indicó en la Introducción del libro, nos referimos a estilos de pensamiento asociados al ámbito político como “formas de abstracción y representación mental o subjetiva que los políticos emplean de manera habitual para informarse, procesar dicha información, interpretarla y tomar decisiones políticas vinculantes”.

## Presuposiciones de la teoría de la elección racional

A mediados del siglo XX, aparece en el ámbito académico estadounidense la *teoría de la elección racional* como una crítica a la economía neoclásica<sup>2</sup> y con una visión que privilegia al ser humano a partir de su comportamiento económico, anteponiéndose a otras corrientes que enfatizan el entorno social (cultural o institucional). Varias disciplinas como la economía, la ciencia política, la psicología, entre otras, han utilizado dicho enfoque para analizar las decisiones que la gente toma bajo determinados supuestos de racionalidad. En el ámbito de la ciencia política dicho enfoque en ocasiones también es denominado *teoría política formal*, *teoría política positiva* o, aun, *economía política*, en el sentido de que se trata de entender las decisiones de la gente bajo determinados supuestos de racionalidad. Asimismo, el enfoque de la elección racional ha dado origen a tres corrientes de pensamiento que tienen características definidas: la corriente de *la elección social (public choice)*, la de *la acción colectiva* y la de *la nueva economía política*.

Losada y Casas (2008: 93) muestran una forma de emplear correctamente el enfoque de elección racional, la cual consiste en lo siguiente:

“El analista se pone en el lugar de cada actor analizado, en plan, primero, de aclarar cuál es su meta prioritaria en la situación en que se encuentra. Segundo, busca establecer cuales ... alternativas ... dos o tres, puede estar contemplando ese actor para alcanzar la meta. Tercero, el analista intenta estimar los costos/beneficios visualizados por dicho actor con respecto a cada alternativa a su disposición. Más aun, esos mismos costos/beneficios deben ser ponderados por dicho actor según las probabilidades previstas de hacerse realidad. Cuarto, identificada la alternativa que mayor satisfacción le ofrece al actor, el analista debe someterla a una confrontación rigurosa con los datos disponibles para establecer si es consistente con ellos o no. Se sigue, pues, una lógica que mira consecuencias más que una lógica que valora lo apropiado”.

Así también, Elster (2003: 39) indica que, para explicar la conducta humana, la teoría de la elección racional debe de proceder en dos pasos:

“El primer paso es determinar qué hará una persona racional en las circunstancias. El segundo paso es verificar si es eso lo que hizo realmente la persona. Si la persona hizo lo que la teoría predijo que haría, puede agregar el caso al lado correspondiente a su crédito.

<sup>2</sup> La teoría económica neoclásica ortodoxa otorga un valor central a la teoría de la conducta de elección individual, bajo el principio de la demanda individual de bienes y servicios.

Del mismo modo la teoría puede fracasar en cualquiera de los dos pasos. Primero puede no dar predicciones determinadas. Segundo, la gente puede no conformarse según sus predicciones, puede comportarse irracionalmente”.

Podemos juzgar racional a una persona que utiliza un proceso razonable para elegir; o, alternativamente, podemos juzgar racional a una persona que llega a una elección razonable (Simon: 1985: 294). Sobre este punto, Sartori (1996: 141) diferencia la racionalidad de la razonabilidad, cuyo centro de distinción se coloca de acuerdo con una división de funciones muy precisa: la “racionalidad caracteriza al pensamiento, mientras que la razonabilidad caracteriza al vivir, o mejor al convivir ... la racionalidad predomina en el campo de la razón pura, mientras que la razonabilidad predomina en el campo de la razón aplicada”. De igual forma, Harman (2004) parte de la diferencia del razonamiento práctico (basado en las circunstancias y la deliberación en ejecución de la toma de decisiones) y el razonamiento teórico (que se lleva a cabo a través de la suposición y la consideración de los antecedentes) y sus correspondientes razones prácticas y teóricas. El razonamiento teórico corresponde a la formación de creencias, con el cual nos formamos una imagen del mundo. El razonamiento práctico corresponde a la formación de deseos, con el cual nos inclinamos a tomar una decisión sobre otra.

Por su parte, Elster (2003: 39) señala que para que sea racional una acción debe ser el resultado final de tres decisiones óptimas:

“Primero debe ser el mejor medio para realizar el deseo de una persona dadas sus creencias. Luego esas creencias en sí mismas deben ser óptimas dada la prueba de que dispone la persona. Finalmente, la persona debe reunir una cantidad óptima de pruebas, ni demasiadas ni muy pocas. Esa cantidad depende tanto de sus deseos –de la importancia que le asigna a la decisión- y de sus creencias acerca de los costos y los beneficios de reunir más información”.

En el desarrollo de la racionalidad teórica, Audi (2004) indica que los recursos básicos de dicha racionalidad son: percepción (es la capacidad de percibir los estímulos del mundo a través de la experiencia), memoria (es un recurso en el cual se retroalimentan experiencias previas), conciencia (referida a la noción de existencia y del lugar de lo interno y lo externo), causa (capacidad de inferencia y orden de sucesos), razonamiento (que permite establecer premisas y desarrollar conclusiones), falibilidad, viabilidad (que permiten reconocer el valor epistémico de las premisas, su posibilidad o imposibilidad) y testimonio (como la capacidad de retroalimentar las conclusiones a través de razonamientos externos).

Estos recursos básicos, aunados a las aportaciones de filósofos al tema, precisan la capacidad de los seres humanos de tener conocimiento acerca del mundo, lo que les permite que tomen decisiones en un contexto determinado. Dicha decisión se basa en procesos de elección individual.

Elster (2003: 31) resume la teoría de la elección racional en una oración: “Cuando enfrenta varios cursos de acción la gente suele hacer lo que cree que es probable que tenga el mejor resultado general”. Asimismo, indica que “las acciones son evaluadas y elegidas no por sí mismas sino como un medio más o menos eficiente para otro fin”. (p. 31)

Con base en las citas anteriores, se considera que la teoría de la elección racional parte de la lógica deductiva<sup>3</sup>, es decir, que a través de establecer axiomas o postulados iniciales se indica el resultado que se espera de la decisión, por tanto, se funda en principios que permiten realizar una argumentación predictiva para mostrar fenómenos concretos, en este caso, las decisiones que toman los individuos en un contexto determinado. De manera tal que la forma deductiva plantea una proposición que no se discute, pero que su validez depende de la utilidad que demuestre en casos concretos.

De acuerdo con la literatura, consideramos que las que plantean Losada y Casas (2008) aglutinan las cuatro presuposiciones con las cuales trabaja la teoría de la elección racional:

“Primera, los fenómenos políticos son básicamente producto de decisiones individuales; segunda, los individuos son capaces de ordenar sus preferencias; tercera, todo ser humano busca satisfacer sus preferencias y, en este sentido, cabe decir que todo ser humano es auto-interesado o egoísta y, cuarta, todo individuo, al elegir un curso de acción para llegar a una meta en lugar de otro, busca maximizar su satisfacción. Conviene precisar estos planteamientos. Pero antes, importa aclarar que por decisión se entiende aquí elegir una entre dos o más alternativas para llegar a, o alcanzar, un objetivo. De ahí, elección racional.” (p. 86)

La primera presuposición indica que la teoría de la elección racional trabaja con acciones humanas<sup>4</sup>, las cuales “comparten dos principios generales: intencionalidad y racionalidad”

<sup>3</sup> Contrariamente al análisis inductivo, que parte de la observación sistemática de los fenómenos que se quiere conocer. De esta observación se infieren algunas tendencias o patrones.

<sup>4</sup> De acuerdo con Elster, “una manera simple de explicar una acción es verla como el producto final de dos operaciones sucesivas de filtración. Empezamos con un conjunto grande de todas las acciones abstractamente posibles que puede realizar un individuo. El primer filtro está compuesto por todas las *restricciones* físicas, económicas, legales y psicológicas que enfrenta el individuo. Las acciones coherentes con esas restricciones

(Abitbol y Botero, 2005: 134). Respecto a la intencionalidad, se refiere a “una acción causada por razones. Las razones están compuestas por deseos y creencias; el deseo de X y la creencia de que la acción A conduce a X, es una razón que causa la acción A (p. 134). Por su parte, la racionalidad se refiere a la maximización de la utilidad esperada, es decir, cuando se elige una acción de un conjunto de acciones posibles es porque se cree que ésta maximiza la utilidad esperada.

Lo anterior conduce a la segunda presuposición que plantea que las personas son capaces de ordenar sus preferencias:

“Así, por ejemplo, frente a tres metas distintas o a tres cosas deseadas -A, B y C-, se presupone que la persona puede ordenarlas en términos de preferencia o de indiferencia, es decir, es capaz de indicar cual prefiere sobre cual otra, o frente a cuál se siente indiferente ... en el mundo político, las preferencias se refieren a formas de gobierno o a políticas públicas, candidatos, estilos de autoridad, partidos políticos, ideologías, etc.” (Losada y Casas, 2008: 87).

El aspecto del egoísmo en la teoría de la elección racional se refiere al hecho que toda persona busca su propio interés<sup>5</sup>:

“Los intereses de cada quien están determinados por sus preferencias, es decir, por aquello que más aprecia o valora. Y las preferencias, por supuesto, son extremadamente diversas: unos prefieren cuidar el medio ambiente, otros prefieren comportarse sin cuidado alguno por su entorno; los de aquí se interesan por trabajar en pro de su comunidad, pero a los de más allá solo les importa cuidar sus propiedades. Aun aquel que generosamente da su vida por otros, es auto-interesado en cuanto que, mediante el sacrificio de su vida por esos otros, busca quedar en paz con su conciencia” (Losada y Casas, 2008: 87-88).

“Finalmente, cuando se plantea que todo individuo busca maximizar su satisfacción -cuarta presuposición- se está sosteniendo que, una vez establecida por una persona una meta u objetivo, ésta tratará una de dos cosas: alcanzar la meta al menor costo posible

---

forman su *conjunto de oportunidad*. El segundo filtro es un mecanismo que determina que acción que está dentro del conjunto de oportunidad será realizada realmente” (2003: 23).

<sup>5</sup> Para Elster, la “noción de elección racional está definida para un individuo, no para una colectividad de dos o más individuos. Si un individuo tiene una opción que es superior a sus otras opciones con independencia de lo que haga otra gente, él sería irracional si no la adoptara. El hecho de que todos se beneficiaran si todos actuaran irracionalmente no está ni acá ni allá” (2003: 37-38).

o, tratará de obtener, con los escasos recursos con que cuente, lo máximo posible de esa meta. Por ejemplo, si la persona desea comprar un buen equipo de sonido, una vez escogido uno, digamos el de marca X, modelo Y, tratará de comprarlo al menor costo posible. Y si no le alcanza el dinero para comprarlo, adquirirá el equipo que más se acerque al preferido. Esto es lo que los economistas llaman una decisión, o una elección racional. Por consiguiente, el término racional posee aquí un sentido especial, distinto del que se le atribuye a la misma palabra en el lenguaje cotidiano. En éste se dice de una persona que actúa racionalmente, o que es racional, cuando se comporta con cabeza fría, sin dejarse llevar por las pasiones o por el afán. Por el contrario, en el enfoque de elección racional se asume que todo individuo es racional en cuanto que siempre sigue una estrategia de maximizar beneficios o de minimizar costos (Losada y Casas, 2008: 87-88).

De acuerdo con Abitbol y Botero (2005: 136-137), “actuar racionalmente –maximizar la utilidad esperada de las acciones propias- es actuar intentando lograr lo que uno quiere y sujetándose a lo que uno cree que puede”. Se dice que la persona maximiza beneficios cuando sus recursos son escasos frente a una meta deseada. En cambio, se minimizan costos cuando una persona está decidida a lograr algo, por ejemplo, “...un político que haya decidido contactar personalmente 20,000 personas durante una campaña electoral en una ciudad, tratará de llegar a ellas, pero no a cualquier costo, sino con el menor costo posible” (Losada y Casas, 2008: 89).

Aquí se observa una racionalidad en un sentido procedimental o de eficiencia<sup>6</sup>. Losada y Casas (2008: 141) indican que la racionalidad:

“No depende de que las preferencias del actor sean sensatas o absurdas, justas o injustas, o de que las creencias del mismo se fundamenten en hechos sólidos o sean gratuitas, lo que lo hace racional es su elección de una alternativa de acción en plan de maximizar su satisfacción personal. La racionalidad tampoco depende del grado de información que posea la persona sobre las alternativas a su alcance para lograr una meta: la elección racional puede darse en condiciones, tanto de escasa, como de abundante información”.

En la teoría económica, su uso se acompaña de otras perspectivas que integran las principales presuposiciones de la teoría de la elección racional, apoyada en el principio de la maximización, además de vincular entre otros a la teoría del equilibrio general, con el fin de integrar adecuadamente el gobierno con los agentes económicos privados, para

<sup>6</sup> Asimismo, se pueden diferenciar otros tipos de racionalidad, como la “sustantiva” y la “procedimental”.

con ello indicar la mejor forma de cómo el gobierno debería de tomar sus decisiones (Downs, 2001: 93).

Así, la teoría de la elección racional no es:

“Un simple análisis costo-beneficio. Quien trabaje con dicho enfoque, además de examinar costos y beneficios, adelantará una estimación de riesgos o probabilidades, tanto de incurrir en los costos previstos, como de que los beneficios esperados se hagan realidad. La persona que, deseando entender el porqué de una decisión tomada por un primer ministro, se limite a examinar los costos y los beneficios que esa decisión trae para ese funcionario, y no tenga en cuenta los riesgos o probabilidades que conllevan dichos costos y beneficios, habrá desvirtuado en forma radical el enfoque aquí considerado” (Losada y Casas, 2008: 90).

Asimismo, no puede indicarse que mantiene un carácter instrumental por el sólo hecho de que aparece guiada por el resultado de la acción. Si bien es una teoría predictiva, no lo es en su sentido literal, como modelo ideal, dado que es puesta a prueba mediante la observación de sucesos reales. Sin embargo, hay que señalar que, al tratarse de un enfoque, se trata de una perspectiva que analiza la racionalidad del sujeto en su elección de una alternativa de acción en plan de maximizar su satisfacción personal, con lo cual permite llegar a conclusiones diversas, pero a la vez comunes como ha sido el caso de la teoría económica. Sin lugar a duda existen posiciones que enfatizan el carácter de la instrumentalidad, Elster presenta ejemplos que observan cómo la conducta en la elección racional está guiada por los resultados en contraste con aquella conducta que es guiada por las normas sociales, la cual no se preocupa por los resultados. Sin embargo, la contradicción que surge del resultado de la elección depende también de una relación constante con el razonamiento práctico, que en este último corresponde a la formación de deseos, y en la cual nos inclinamos a tomar una decisión sobre otra (Harman, 2004).

Si bien he utilizado el término contradicción, considero de manera más moderada que (y en este sentido me apropio más del término enfoque que del de teoría):

“Se han dado sub-enfoques o corrientes internas, que con frecuencia se traslapan entre sí. Entre ellas, cabe destacar la corriente que se ocupa de los problemas de la acción colectiva, la que atiende a las dificultades de la elección social y la que se ocupa de una intersección entre la economía y la política, denominada economía política, aun cuando algunos prefieren denominarla nueva economía política” (Losada y Casas, 92).

En consonancia con lo anterior, desde la perspectiva de la racionalidad económica, (*economic rationality*), Weirich (2004) indica las siguientes presuposiciones:

1. Maximizar el interés personal. Suele verse como el objetivo tradicional de la racionalidad económica; pese a estar sujeta a las críticas del proceder egoísta, sigue siendo defendida por argumentos como el de Adam Smith, quien aseveró que eventualmente contribuirá al bien común.
2. Maximizar la utilidad. La obtención del máximo beneficio esperado es la mayor meta de las estrategias racionales. Basado en teorías estadísticas, la ordenanza de las variables acorde con la información disponible permitirá acercarse lo más estadísticamente posible a los resultados esperados.

Evidentemente, se va planteando lo que Simon puso de relieve, la *racionalidad limitada*, dado que se observa que, a pesar de las propuestas con miras a la maximización, se reconoce que en la práctica los seres humanos presentan una considerable falibilidad y que las constantes contingencias sugieren que es mejor concentrarse en el procedimiento. Asimismo, sobre el egoísmo o interés personal, Weirich (2004) señala que el sentido de pertenencia a una comunidad o la familia, incentiva al individuo a actuar con valor comunitario. Por otra parte, se pueden observar a agentes limitados, los cuales en ocasiones su capacidad no les permite atender una maximización, sino que es mejor buscar una optimización.

El propio Elster (2003: 17) reconoce que “hay tres formas de conducta irreductiblemente diferentes: racional y egoísta, racional y no egoísta e irracional”.

Continuando con el aspecto que predomina en los presupuestos del enfoque de la elección racional, el interés propio, mismo que es analizado en *Legal theory and the rational actor* (Finkelstei, 2004), el proceder individual de los agentes racionales no priorizará el bien social y en ocasiones se inclinarán por proceder contradictorios en lugar de utilitarios. Sin embargo, la misma autora considera que las personas actúan apegadas al correcto procedimiento jurídico, motivados por la aplicación de la ley y el rol que representan para la sociedad. Indica también que los agentes racionales tienen motivaciones para inclinarse por instituciones legales orientadas al beneficio de la sociedad, con base en que cada individuo podrá encontrar beneficios en ese esquema.

En este sentido, podemos indicar que en la teoría se justifica un modelo, llamémosle tradicional o estándar, que asume a los individuos como entes egoístas. Pero también, como indicamos, hay otra corriente que señala que existen comportamientos en los que el

sujeto se preocupa por el bienestar de los demás. Entonces cabría señalar si el interés es privado o bien si es público. Buchanan (1969), analizando el enfoque individualista, parte de la proposición de que los intereses individuales difieren, sobre todo cuando se trata de cuestiones de la función social, en los que aparecen:

“... problemas de «la política y la moral», de las obligaciones políticas, surge de tentativas de convencer al pueblo de que el «interés público» es el suyo propio. Dicho de otro modo: la conciliación, si es que existe, entre los intereses privados y el interés público tiene que producirse por medio de cierta fuerza moral ejercida por este último sobre la conducta individual. En este conocido enfoque, la conducta política del individuo se convierte necesariamente en conducta moral. (p. 53)

Partiendo de esta distinción, el modelo individualista de Buchanan distingue entre la toma cotidiana de decisiones políticas y la toma constitucional de decisiones. Es preciso distinguir con claridad entre la toma cotidiana de decisiones políticas –en la que la lucha suele reducirse simplemente a la que sostienen intereses individuales o colectivos antagónicos- y la toma «constitucional» de decisiones en la que cabe considerar a los individuos como participantes en las opciones relativas a las reglas en función de las cuales se toman las subsiguientes decisiones cotidianas. Esta segunda serie de decisiones, que puede denominarse constitucional, es importante, y en esta etapa resulta posible conciliar los distintos intereses individuales con algo que, con cierta legitimidad, cabría denominar «interés público» si no fuera por la confusión que provocaría tal vez este uso particular del término (Buchanan, 1969: 54).

Lo que vamos encontrando a partir de las presuposiciones que se establecen en el enfoque de la elección racional, es un corpus que permite indagar sobre la plausibilidad de su propuesta, aunque también se observan algunas debilidades que se muestran sobre todo en la parte de su aplicación. Como podrá observarse, el vocabulario que se ciñe en este enfoque se nutre de: utilidad, maximización, información, costos, egoísmo.

## Racionalidad limitada: información, deseos, oportunidades y emociones

Como hemos señalado, el bagaje teórico que simboliza el aspecto de la elección individual, de toma de decisiones, bajo el argumento de la racionalidad, encuentra cobijo en varios análisis provenientes de la ciencia económica que hacen referencia a un cumulo de objetos

de estudio que se corresponden con la teoría de la elección racional<sup>7</sup>. Con algunas variantes, podemos encontrar aspectos que se vinculan con la teoría de la decisión formal, la teoría del bienestar, el modelo individualista, etc. Como quedó planteado en el primer apartado, el enfoque de la elección racional parte de presupuestos que permiten retomar de diferentes marcos teóricos los aspectos comunes y que no hay más que distinguirlos. Así, por ejemplo:

“La teoría de la conducta política se ocupa, pues, de tres aspectos del proceso de toma de decisiones: exponer las reglas por las que se rige el desplazamiento o persistencia de la atención con respecto a determinados problemas presentes en la palestra política, presentar principios que guían la invención o planificación de rumbos potenciales de acción política, y establecer las condiciones que determinan las acciones por las cuales se optará” (Simon, 1969: 43).

Evidentemente de la teoría económica proviene el núcleo central del análisis sobre la toma de decisiones. Al respecto, Herbert A. Simon cuestiona el proceso de toma de decisiones en el que los agentes solo se quedan en la función de maximizar los resultados de sus comportamientos (esto correspondería a la economía neoclásica), pues para él las personas intentan buscar una mínima satisfacción, es decir, tratan de alcanzar ciertos niveles de éxito para después, poco a poco, ir ajustando esa solución. Esta estructura de pensamiento, que Simon denominó *racionalidad limitada* (*bounded rationality*), refiriéndose a las limitaciones de las personas en cuanto a su capacidad de conocimiento, de la parte cognoscitiva, la cual estaría biológica y psicológicamente condicionada. Además de estas limitaciones, el autor también señala que el individuo es incapaz de tomar decisiones objetivamente óptimas. Sin embargo, utiliza métodos de elección que son tan efectivos como lo permiten sus medios de toma de decisiones y resolución de problemas. De tal manera que se habla de racionalidad procedimental o limitada, cuando el comportamiento adaptativo se da en el marco de las limitaciones impuestas tanto por la situación externa como por las capacidades del tomador de decisiones.

Además de dicha racionalidad procedimental o limitada, en *Human nature in politics: The dialogue of psychology with political science* (Simon, 1985), el autor toma “prestado del derecho” los conceptos procesal y sustantivo para hablar de dos tipos de racionalidad, la anteriormente señalada: *procedimental o limitada* y *la sustantiva u objetiva*. Esta última tiene lugar cuando el comportamiento de la persona consigue alcanzar los objetivos dentro de las condiciones impuestas por determinada situación.

<sup>7</sup> Así, por ejemplo, James M. Buchanan indica en su trabajo denominado *Una teoría individualista del proceso político*, que su teoría o enfoque “constituye una extensión de los instrumentos, métodos y procedimientos usados por los economistas para el análisis de la política” (en Easton, 1969: 49).

Para deducir la elección racional procedimental o limitada en una situación, debemos conocer los objetivos del organismo que elige, la información y la conceptualización que tiene de la situación, y sus habilidades para obtener inferencias de la información que posee. No necesitamos saber nada sobre la situación objetiva en la que se encuentra el organismo, excepto en la medida en que esa situación influye en la representación subjetiva (Cfr. Hooker y Streumer, 2004). Estos autores señalan que en la racionalidad procedimental el individuo puede tener motivos para desear algo solo si él o ella puede racionalmente reconocer este motivo de sus creencias o deseos. En cambio, en la sustantiva, el individuo puede tener motivos para desear algo pudiendo racionalmente o no reconocer este motivo de sus creencias o deseos.

En este sentido, “la teoría de la decisión se ocupa de la elección de un curso de acción óptimo entre una serie de cursos alternativos especificados sobre la base de un criterio de preferencia” (2004: 40). Asimismo, el proceso de toma de decisión conlleva diferentes fases, por lo cual:

“No cabe duda de que una elección puede analizarse, a corto plazo, como selección realizada por los electores entre una serie de partidos y candidatos; sin embargo, para una explicación a largo plazo de la dinámica de los acontecimientos, es preciso explicar también los partidos y candidatos mismos.” (Simon, 1969: 42).

Tal como lo indica Simon, la visión procedimental primó durante varias décadas, además de que fue adoptada por el conductismo. Asimismo, sirvió como una propuesta de racionalidad acotada que describe cómo los agentes económicos con información incompleta y bajo un contexto de incertidumbre recurren a procedimientos o rutinas basadas en la experiencia previa en lugar del cálculo maximizador de la teoría neoclásica. Los modelos de la racionalidad sustantiva y ampliada se han desarrollado en las últimas décadas, siendo uno de sus pioneros Downs, en *An economic theory of political action in a democracy*, publicada en 1957.

Así como Simon observó en los agentes una racionalidad restringida, Downs (2001: 97) parte de un modelo en el que en una democracia los ciudadanos son racionales:

“Cada uno de ellos considera las elecciones estrictamente como medio para seleccionar el gobierno que más los beneficia. Cada ciudadano estima la utilidad o renta que obtendría de las acciones que espera de cada partido si estuviera en el poder en el siguiente periodo electivo, es decir, primero evalúa la utilidad-renta que le proporcionaría el partido A, después la que le proporcionaría el partido B y así sucesivamente. Votará por el que

considere que le proporcionará mayor utilidad con su acción gubernamental. El primer factor que influye en la estimación del comportamiento efectivo de cada partido no son las promesas sobre el futuro expresadas en su campaña, sino su comportamiento durante el periodo inmediato anterior”.

Asimismo, advierte sobre el aspecto de la información, dado que los resultados pueden diferir entre un mundo en el que existe el conocimiento perfecto y la información no es costosa, con otro en el que el conocimiento es imperfecto y la información es costosa:

“Mientras mantengamos el supuesto del conocimiento perfecto ningún ciudadano puede influir en el voto de otro. Cada uno sabe lo que más le beneficiaría, lo que el gobierno está haciendo y lo que otros partidos harían si estuvieran en el poder; por lo tanto, la estructura de preferencias políticas del ciudadano, que supongo fijas, le conduce directamente a una decisión no ambigua sobre cómo debería votar. Si se comporta racionalmente, ningún tipo de persuasión puede hacerle cambiar de opinión.

Pero en cuanto aparece la ignorancia, el claro camino que conduce de la estructura de preferencias a la decisión de voto se oscurece por falta de conocimiento. Aunque algunos votantes desean que un partido específico gane, porque sus políticas son claramente las más beneficiosas para ellos, otros se sienten muy indecisos acerca de qué partido prefieren. No están seguros de lo que les ocurre o de lo que les ocurriría si otro partido estuviese en el poder. Necesitan más hechos para aclarar sus preferencias. Los persuasores pueden ser efectivos al proporcionar estos hechos” (Downs, 2001: 98-99).

Así como Simon y Downs encuentran que el enfoque de la elección racional no constituye un modelo general de las decisiones humanas, está el hecho de que el comportamiento no es mecanicista en el sentido de que si A, siempre, B o C, pues las decisiones no son el resultado de una relación causa-efecto, por lo tanto, el comportamiento de dichas decisiones no es lineal y de acuerdo con el contexto aparecen ciertas limitantes, que tienen que ver con procesos implícitos en la conducta humana. Es por ello por lo que se reconocen otros mecanismos que influyen en el comportamiento y que en lo racional también aparecen otros mecanismos del ser humano que intervienen en su decisión, tales como las emociones. En este sentido, aparece la propuesta de Elster, quien plantea algunos procesos psicológicos que se desarrollan en el comportamiento racional y de lo que él llama comportamiento irracional de la conducta humana.

De acuerdo con Elster (2003), la acción humana, su elección, se explica por mecanismos tales como los deseos y las oportunidades, “por lo que la gente puede hacer y por lo que

deseo hacer” (p. 24). Las oportunidades, continúa el autor, son objetivas y externas a la persona, mientras que los deseos son subjetivos e internos, y no estarían conformadas por elementos externos al sujeto (ambiente o entorno). Si bien las oportunidades son mucho más sencillas de observar, se presenta un factor a considerar, “las restricciones”, dado que éstas “reducen a una única acción en cuya explicación no tiene cabida las elecciones o las normas”<sup>8</sup> (Elster, 2003: 24). Aquí el autor señala que los:

“Defensores de la teoría de la elección racional sostienen que la elección casi no importa porque toda variación en la conducta debe explicarse por las variaciones en las oportunidades. Pero la mayoría de los científicos sociales creen que la gente difiere en sus deseos tanto como en sus oportunidades y esta opinión me parece tan obviamente correcta que no requiere mayor defensa” (p. 25). Además “suele ser más fácil cambiar las circunstancias y las oportunidades de la gente que su manera de pensar”. (p. 26)

Como hemos señalado, Harman (2004) indica que los deseos se encuentran en el nivel del razonamiento práctico (basado en las circunstancias y la deliberación en ejecución de la toma de decisiones), el cual se corresponde a la formación de deseos, mismos que permite inclinarnos a tomar una decisión sobre otra.

Elster también indica que conjuntamente los deseos y oportunidades “son las causas próximas de la acción, pero a una distancia mayor sólo importan las oportunidades, ya que ellas también modelan los deseos” (p. 28). Además de estos dos aspectos aparece un tercer elemento que explica las acciones individuales: las creencias. Así:

“En realidad lo que explica la acción son los deseos de la persona junto con sus *creencias* acerca de las oportunidades. Como las creencias pueden ser erradas la distinción no es trivial. La persona puede no tener conciencia de ciertas oportunidades y por lo mismo no elegir el medio mejor disponible para realizar su deseo. Por el contrario, si erróneamente cree que ciertas opciones no factibles son factibles la acción puede tener resultados desastrosos. Será ingenuo pensar, por ejemplo, que la política pública puede explicarse mediante los objetivos del gobierno y las oportunidades que objetivamente están abiertas para él. Antes bien, los objetivos interactúan con las creencias –teorías altamente controvertidas, en realidad- acerca de lo que son políticas económicas factibles” (Elster, 2003: 30).

<sup>8</sup> Para ejemplificar lo anterior, el autor pone como ejemplo que: “Ricos y pobres por igual tienen oportunidad de dormir bajo los puentes de París, pero los pobres pueden no tener ninguna oportunidad” (p. 24).

Las creencias de acuerdo con Elster también son una variable que hace que la racionalidad fracase, dado que éstas:

“Son indeterminadas cuando la prueba es insuficiente para justificar un juicio sobre la probabilidad de los diversos resultados de la acción. Esto puede suceder de dos maneras principales: por la incertidumbre, en especial sobre el futuro, y por la interacción estratégica” (Elster, 2003: 42).

De conformidad con lo que se ha comentado de Simon, Downs y Elster, encontramos que la racionalidad humana está permeada de diversos aspectos que participan en la elección, sin embargo, lo que es claro es que *la decisión corresponde sin lugar a duda a la mejor opción para el sujeto*<sup>9</sup>. De tal forma que en el proceso de la acción racional también se manifiestan deseos, emociones, creencias, las cuales están atravesadas por riesgos e incertidumbres. Además, también hay un conjunto de normas sociales que imperan en el contexto en el que se tome la decisión, por tanto, no aparecen como suplemento en la teoría de la elección, sino como factores que condicionan su propio comportamiento.

Con base en lo anterior, Rovane (2004) se interroga acerca de ¿qué tipo de racionalidad poseen las personas? y ¿cuáles son los requisitos normativos de la racionalidad? La autora, retomando la definición de persona de Locke como un ser racional reflexivo, afirma que las capacidades racionales de los seres humanos pueden ejercitarse para lograr la unidad racional general dentro de diferentes límites. Por tanto, las personas poseen una racionalidad reflexiva, aun cuando no actúen de forma racional. Pese a esto último, existen consideraciones morales y éticas que hablan en favor de la persona como un agente reflexivo racional. De la misma forma, McClennen (2004) indica que la normatividad requiere un proceso lógico para establecerse y para acatarse, reglas que señalan la practicidad de dictar el comportamiento en virtud de su propia ejecución, es decir, como una racionalidad práctica.

Por otra parte, hay estudios que indican que algunas variables pueden generar incertidumbre o complejidad en el proceso mismo de la decisión. De tal forma, Greenspan, en su estudio *Practical reasoning and Emotion* (2004), señala que las emociones suelen ser consideradas como negativas para la toma de decisiones, debido al sesgo que pueden producir al pensamiento racional, pero que debe entenderse que las emociones son el resultado natural del proceso racional y que en ocasiones son la causa del mismo. Las emociones pueden ser vistas como un proceso evaluativo, es decir, un recurso en el

<sup>9</sup> “Bastante buena”, a decir de Elster.

que por medio de la memoria motiva o desmotiva a perseguir una acción debido a las consecuencias (placenteras o dolorosas) que conlleve. De tal manera que las emociones son una estrategia para la persecución de fines racionales, son las razones que nos permiten actuar, tomar decisiones.

Por otra parte, también se dan las motivaciones en la racionalidad dentro de los procesos decisionales, lo cual enfatiza Mele (2004) en *Motivated irrationality*. El autor analiza la posibilidad de una irracionalidad motivada. Para ello plantea el término *akrasia*, cuya raíz etimológica griega a (alfa, privativo) y *kratos* (poder, control) liga la palabra a la falta de control sobre el actuar de uno mismo. También analiza algunos ejemplos en los que podría suscitarse la pérdida del control racional de nuestro actuar, con las teorías motivacional e intelectual, remontándose hasta la frase socrática de “nadie hace el mal con pleno conocimiento”.

La capacidad de autocontrol está relacionada con la fuerza de voluntad para resistir los deseos impulsivos y hay evidencia de los beneficios de la gratificación postergada. Asimismo, señala que hay consenso en que los aspectos intelectuales (el conocimiento de causas y consecuencias), así como motivacionales (los deseos que motivan la acción) son fundamentales para entender la voluntad o libre albedrío. De tal forma, el autor enfatiza que la motivación requiere de un análisis más profundo para ser analizada dentro del comportamiento individual, mismo que debe servir de base al momento de tomar decisiones.

Por su parte, Sorensen (2004) en *Paradoxes of rationality*, indica que el proceder racional encuentra inconsistencias en los campos prácticos y epistémicos. Las emociones, o respuestas a ciertas cuestiones de racionalidad práctica, pueden hacer interpretar un proceder de forma irracional, cuando podría estar justificado responder a cierto estímulo a pesar de formar parte de una ficción conocida. El duro proceso de la contradicción nos llevará ineludiblemente a enfrentar paradojas, que son un proceso natural del ciclo de la autocorrección.

A la lista pueden sumarse más autores que presentan estudios que analizan las diversas variables que intervienen en la acción humana y que son justamente las presuposiciones con las cuales parte el especialista de la elección racional para indagar sobre el comportamiento individual. Al agregar a estos autores, observamos cómo la teoría de la elección racional puede ampliarse, dado que identifican procesos internos en el individuo que participan en un proceso de elección, en la preferencia que se realice de una decisión sobre de otra, tales como las emociones, los motivos, las normas sociales propias de la acción humana. A

decir de la propia teoría, estas variables se colocan al nivel de los problemas e interrogantes que se plantean en la elección racional: ¿por qué un actor dado escoge un cierto curso de acción y no otro?, ¿qué alternativas contemplaba esa persona?, ¿con cuál información tomó su decisión el actor?, ¿cuáles eran para ella, o para él, los beneficios esperados de cada alternativa?, ¿qué tan probables eran a su juicio esos beneficios?, ¿cuáles los costos previstos?, ¿qué riesgo preveía de incurrir en esos costos?

Si bien el resultado es lo que deduce la teoría de la elección racional, para llegar a ello no solamente participan las proposiciones iniciales de decisión individual -el individuo puede ordenar sus preferencias, el egoísmo individual y la actuación del individuo, en función de la meta que persigue y la maximización de sus preferencias-, sino que su aplicación es más fina ya que va implícita en ello la lógica interna del raciocinio y se suele valer de términos sencillos de acuerdo al fenómeno político analizado, tal como lo veremos en el siguiente caso de estudio que se relaciona con la estructura general del texto.

## Los políticos con un estilo de pensamiento racional

Como hemos señalado, el enfoque racional consiste en conseguir determinados intereses a través del cálculo costo-beneficio para elegir la opción que maximiza los beneficios esperados. Para lograrlo el individuo se sirve de una serie de elementos que permiten identificar el proceso que se desarrolla para una toma de decisión, que de acuerdo con la literatura podemos sintetizar que se realiza bajo una dinámica instrumental, egoísta<sup>10</sup>, que parte del interés personal y, por tanto, es de carácter utilitarista. En este sentido:

“El problema de la elección racional se encuentra en que las preferencias de los actores políticos se consideran dadas y, por tanto, no interesa saber cómo se forman. Ello porque el pensamiento racional es un tipo de pensamiento exclusivamente técnico, cuyos parámetros de evaluación son la eficiencia en la toma de decisiones y la maximización de beneficios. También están presentes la eficacia y las externalidades y la utilidad social. Así, una decisión puede ser muy eficiente (relativa al proceso de adopción de decisiones), pero generar externalidades referidas a los resultados y consecuencias de dichas decisiones (problemas de índole social, financiero, etc.), y generar poca satisfacción en un mayor número de gente o, por el contrario, mayores niveles de utilidad social en un reducido número de personas” (Ver Rocha, en la Introducción de este texto).

<sup>10</sup> De acuerdo con su carácter individual, recordemos que el comportamiento también puede ser altruista o cooperativo.

Parecería que los políticos profesionales hacen uso constante del pensamiento racional, dado que hacen una carrera política y sobre todo porque representan los intereses de una sociedad. Weber señalaba con respecto a la política que está hecha con la cabeza, no con otras partes del cuerpo, sin embargo, hay demasiada improvisación y espontaneidad producto del contexto en donde se desarrolla. Además, los individuos no están acostumbrados a realizar un ejercicio mental sobre el proceso que realizan al tomar una decisión, lo hacen de forma mecánica, como un hábito del pensar-hacer. Tal como lo indica Lindenberg (2013), quien menciona que los modelos estándar de la elección racional son rudimentarias teorías de la autorregulación en el sentido de que asumen agencia y regulación del comportamiento. Este sentido de pensamiento es la parte introspectiva que poseemos los seres humanos a la hora de ser autorreguladores, lo que muy probablemente este sea el motivo que nos hace racionales<sup>11</sup>.

Dado lo anterior, *existe un estilo de pensamiento racional en el político profesional*. Cuando nos referimos a este tipo de político, pensamos en aquél que vive de la política, que hace de ella su ejercicio profesional, que recibe una remuneración por hacerlo, además como lo indicaba Weber (1986), dicho político hace de ella una fuente duradera de ingresos. “Quién hace política aspira al poder; al poder como medio para la consecución de otros fines (idealistas o egoístas) o al «poder por el poder» para gozar del sentimiento de prestigio que él confiere” (p. 84). Al contrario, el que vive para la política alimenta su equilibrio, su tranquilidad con la conciencia de haber dado sentido a su vida, poniéndola al servicio de algo.

Así, en este tipo de políticos que viven para la política encontramos a los analistas políticos quienes reflexionan sobre el estilo de pensamiento de los políticos profesionales mexicanos. De acuerdo con el Dr. Leonardo Curzio<sup>12</sup>, ante la pregunta: ¿los actores políticos en nuestro país son racionales? Indica que no siempre y que esto es negativo ya que:

<sup>11</sup> Asimismo, el autor se centra en la naturaleza de la inteligencia, en específico en el número de relaciones sociales que se pueden mantener en conjunto, la cual está determinada por el tamaño del neocórtex. El neocórtex o neocorteza se considera el área cerebral responsable de nuestra capacidad de razonamiento, permitiendo el pensamiento lógico y la conciencia. Se trata del área del cerebro que permite todas las funciones mentales superiores y las funciones ejecutivas (especialmente localizadas en el lóbulo frontal).

<sup>12</sup> Los resultados de las entrevistas se encuentran en el capítulo 7. También se pueden encontrar en el documental *¿Quién decide por ti? Representación política y estilos de pensamiento en políticos mexicanos* (Rocha y Meneses, 2019). Este documental es un producto de la investigación antes mencionada, y en ella se entrevistaron a propósito de los estilos de pensamiento a 14 diputados federales, a dos líderes indígenas y a dos académicos de reconocido prestigio.

“... de todas las definiciones del subdesarrollo la más acertada es aquella que dice que el subdesarrollo es un mecanismo complejo que implica un montón de cosas culturales, de infraestructura, pero en el fondo reside la falta de racionalidad en la decisión pública, la mayor parte de los políticos mexicanos construyen un discurso voluntarista, pero absolutamente voluntarista con una cultura política providencialista, y muy basada en la esperanza que las cosas cambian y entonces no son racionales, o sea, son emotivos, son de otro tipo, o sea, el país va a cambiar porque yo tengo voluntad de que cambie y la gente quiere”.

“Lo mismo pasa con los presidentes, arranca su sexenio y la gente dice es que éste sí va a cambiar, es que éste tiene voluntad. Pues no es racional, no hay ninguna razón para creer que Fox iba a cambiar el país porque él decía, y no hay ninguna razón para que entráramos al primer mundo porque Salinas lo decía. Creo que no son racionales, son emotivos, juegan más con la emoción de la gente”.

Por su parte, el Dr. Víctor Manuel Alarcón opina que en el caso mexicano un buen número de legisladores se atienden a contextos de experiencia muy limitados, en el caso de los legisladores señala que:

“Son muy limitados, o sea en ese sentido no hay una forma de disociar la espontaneidad con lo que ellos tienen como su contexto de experiencia más inmediato, o sea, sus referentes son muy mínimos porque su información cultural, su información histórica ... Entonces no tienen tanta información, un *background*, capital cultural amplio, en todo caso algunos de ellos sí tienen algo, un poquito más de referente, entonces bueno -ahí sí- tratan de hacerse del apoyo del asesor y entonces ... pero entonces ahí en un momento dado detendrían un poco su situación de contestarte pronto. A ver nada más déjame estudiarlo, déjame verlo y ahí en todo caso verías que de todos modos dependen de alguien más, porque él no construye esa información, o sea, de todos modos esperaría una opinión o algo para entonces: ah okay, más o menos esto es por donde va, pero eso ya esperarías que eso es otro grado, otros -te digo- reaccionan muy intuitivamente, se guían mucho por el ejemplo o esperan la línea, no toman una decisión propia, esperan la cultura de la línea, es decir esperan la orientación ... Pueden tener una opinión, pero nunca la manifiestan o no la van a manifestar o si te la manifiestan, te la manifiestan *off the record*. Bueno ... si tú percibes como racionalidad como un trabajo más organizado, más fundamentado, de más largo tiempo, yo digo que todos los actores son racionales, ahora -te digo- sí pedimos una racionalidad extendida, o sea, tomarse más tiempo, tomarse más elementos, pues desde luego eso es lo que abogaría a hablar de una profesionalización de la política y desde luego creo que sin lugar a dudas eso sería muy

plausible, eso es también un poco lo que abogan -te digo- para reforzar estos aspectos pues colegas como Manuel Alcántara. Te mencionaba de este libro *El oficio de político*, entonces pasar un poco de esta parte más emocional, más intuitiva, más instintiva a proveerse realmente de un espacio de reflexión, comparar ... visualizar, etcétera y además reforzado con apoyo que te puede venir de tus propios equipos de asesores, etcétera ... que eso entonces -digamos- sería el sinónimo de un legislador profesional y eso... en primera instancia sería lo deseable, algunos procesos que así lo facilitan y hay otros procesos donde evidentemente muchos de estos actores ... mientras menos responsabilidad o peso o influencia tienen en toda la fracción, pues básicamente se los entregan al cuarto para las doce, la iniciativa. ¿Oye tengo chance? No, la tenemos que votar ahorita. Entonces hay diputados que han votado cosas que nunca han leído, o sea ahí ya te habla de que ¿cuál racionalidad? Es la racionalidad de la disciplina, pero no la racionalidad propia o la creencia propia de haber votado en conciencia, porque incluso se atreven a votar cosas sin haberlas leído.

Puede observarse entonces en aquellos políticos profesionales que viven de la política, una serie de factores que acompaña la toma de decisión, como por ejemplo que el individuo tiene alguna información y puede evaluar sus probabilidades. Al hablar de estos actores políticos, vemos cómo la toma de decisión se encuentra determinada por el nivel en que se encuentra en la pirámide de poder; de la independencia que pueda gozar al momento de elegir su decisión; de los compromisos adquiridos con los grupos que participaron para escalar el puesto actual; su disciplina partidista; amén del nivel de escolaridad con la que llega; etc., todo ello suma la *expertise* adquirida de su carrera como político. De acuerdo con lo señalado, ¿entonces cómo toma una decisión un legislador? ... depende de qué tipo de legislador, en qué nivel de la pirámide de poder está. Mientras más bajo estás, tu espacio de racionalidad es prácticamente nulo porque estás votando por línea, por consigna, o sea, no te estoy preguntando si quieres votar o no, vas a votar así porque esa es la línea del partido y porque eso es lo que quiere el presidente, ¿vas a votar en contra del presidente sí o no? Entonces ya te ponen a ti la disyuntiva donde: No, no, con el presidente ... hasta la ignominia. En la práctica política la disciplina es lo que cuenta”.

De conformidad con los resultados de las entrevistas, *podemos indicar que el estilo de pensamiento es racional de acuerdo al tipo de decisión que toma el político profesional*, lo anterior en función de que la carrera legislativa les ha hecho conocer los procedimientos regulares de la reglamentación interna; saben cómo mover una iniciativa; pertenecen a una comisión y aunque sean independientes en el congreso, realizan cabildeo, lo cual les permite un cierto margen de poder que aunado a la motivación y actitud, hace que mantengan cierto

respeto a su profesión, su posición ideológica (aunque sea imprecisa), y eligen resolver a favor o en contra de una decisión, siguiendo sobre todo el interés partidario.

En este sentido, Stokman, Der Knoop y Van Oosten (2013), señalan que los procesos de toma de decisiones son el resultado de los esfuerzos simultáneos de las partes interesadas, con diferentes posiciones políticas para construir coaliciones tan grandes como sea posible en torno a sus propias posiciones. Al respecto, también Flap y Völker (2013) enfatizan el aspecto del capital social dado que éste promueve en los individuos el logro de sus objetivos, y éstos invertirán en él dependiendo de su valor instrumental. Por ende, existen mecanismos que sirven como instrumentos que promueven el interés de una persona en algún sentido, así como su comportamiento que se rige por normas o acuerdos aplicados por densas redes sociales. Sin duda hay un intercambio, especialmente intercambio social que implica la transferencia de recursos valiosos o el desempeño de acciones mutuamente gratificantes por parte de actores que son relativamente iguales. En consecuencia, *puede afirmarse que los políticos profesionales mantienen bajo ciertas circunstancias un estilo de pensamiento con ciertos niveles de racionalidad y que además no se da de forma pura, dado que se involucran una serie de factores que hacen que la decisión corresponda a una apuesta o bien a una toma de decisión espontánea.*

En el caso del estilo de pensamiento racional en el votante mexicano, nos referiremos al estudio de Pacheco, Vilalta y Schettino (2005) denominado *Una contribución a la teoría de la elección racional sobre los elementos de evaluación, percepción y voto*, en el que parten de la premisa que, de acuerdo con la mencionada teoría, los electores votarán por el partido que mejor representa sus intereses. Continúan señalando que la teoría supone que el votante puede y debe identificar cuál es el partido que se encuentra a una menor distancia ideológica de aquellos elementos que son relevantes para definir su voto. De acuerdo con el análisis que realizan encuentran que: 1) el elector es congruente entre sus preferencias y percepciones, pero que no puede hacer una diferenciación clara entre los partidos y sus propuestas, 2) que son los elementos económicos los más importantes al momento de decidirse por el voto, y 3) que estos elementos, además de los políticos y morales, se pueden modelar y con base en ellos predecir su preferencia electoral. Los mismos autores, muestran cómo a partir del proceso democrático en México, sobre todo a través de la reforma electoral de 1996, se tiene una referencia para entender el comportamiento del voto en México, el cual está implícitamente relacionado con elementos económicos, seguidos de los políticos y morales. Así, establecen una serie de preguntas que son comunes bajo la teoría de la elección: ¿qué determina la decisión de un individuo al votar por uno u otro partido?, ¿qué factores determinan el voto?, ¿cuáles son los más importantes? y ¿qué evalúa un ciudadano al momento de ir a las urnas?

De acuerdo con lo ya señalado por Downs, la teoría de la elección racional aplicada en la ciencia política, indica que el individuo votará por el partido que mayor afinidad tenga con sus intereses y que maximice su beneficio esperado; es decir, la teoría supone que la decisión del voto resulta de un cálculo influenciado por una serie de elementos evaluados racionalmente. Los votantes son agentes racionales que buscan maximizar su función de utilidad y para los candidatos el objetivo fundamental es ganar en los comicios. Se trata de la máxima utilidad para todos los agentes en la situación.

Asimismo, y con base en el *teorema del votante mediano*, un votante racional siempre preferirá al candidato más cercano a la ubicación que le corresponde en este espacio unidimensional de decisión. El elemento de decisión o candidato cuya posición se ubique en –o más cercano a- la mediana, asegura su posición más “óptima”, esto es, maximiza la cantidad de votos esperados. Bajo este teorema, y apoyados por otros estudios, Pacheco, Vilalta y Schettino (2005) encuentran que la decisión del voto está fuertemente influenciada por las evaluaciones que las personas realizan sobre la posición que guardan los diferentes partidos políticos con respecto a las diferentes políticas públicas que promueven.

De igual forma, los estudios de Alvarez y Nagler (en Pacheco, Vilalta y Schettino, 2005) argumentan que la ideología y los diferentes elementos políticos juegan un rol sumamente importante, al menos dentro de la elección presidencial de Estados Unidos en 1992. En particular, estos autores señalan que el estado de la economía, el déficit y el aborto -como temas económicos y morales- fueron tres elementos muy importantes dentro de la evaluación que los ciudadanos hicieron sobre las posturas de los candidatos.

Con respecto al caso mexicano, señalan varios estudios que ponen el acento en los elementos políticos que influyen en la decisión de voto. Entre los primeros se encuentra el estudio de Yanner (en Pacheco, Vilalta y Schettino, 2005) en el que dicho autor encontró que el tema de la corrupción fue un importante factor que influyó en las elecciones de 1988. Para la elección presidencial siguiente, Moreno y Yanner (en Pacheco, Vilalta y Schettino, 2005) encontraron que en 1994 los tres principales candidatos en competencia pusieron sobre la mesa de discusión diferentes elementos políticos centrales y de mucha audiencia tales como la descentralización de poderes, la reforma electoral, y el empuje al proceso de democratización. Estos autores también sostienen que otros temas como el respeto al voto y la preocupación sobre la violencia política que se vivía en ese momento fueron también factores que influyeron en la elección presidencial.

Moreno (en Pacheco, Vilalta y Schettino, 2005) afirma que el eje político institucional juega un papel sumamente importante en las preferencias de los votantes. En particular subraya

la importancia del dilema autoritarismo-democracia y afirma que los votantes priistas son generalmente ubicados en la derecha del eje político institucional, los votantes perredistas pueden localizarse en la izquierda, mientras que un buen porcentaje de los votantes panistas están ubicados en el centro de este eje. Con los avances democráticos en México, el eje político institucional cederá su lugar preponderante y posiblemente el eje económico será el centro de discusión. El análisis que Moreno realiza se encuentra basado en una serie de encuestas en las que mide la ideología política y económica de los individuos y la percepción que ellos tienen sobre la posición de los diferentes partidos políticos.

Buendía (en Pacheco, Vilalta y Schettino, 2005) enfatiza las razones económicas y asegura que el voto económico retrospectivo ocupa un lugar preponderante en la decisión del elector mexicano. Afirma que si la economía crece el votante apoyará al partido en el poder mientras que, si el estado de la economía se deteriora, los electores tenderán a votar por la oposición.

A la luz de los anteriores estudios, los autores en mención realizaron una encuesta en la Ciudad de México, con el fin de evaluar los principales aspectos que están relacionados con la elección racional del individuo, además de conocer el voto del elector en los últimos dos comicios federales. De acuerdo con sus resultados, señalan que se logra predecir el voto de un individuo, y que existen cuatro casos explicados correctamente por cada error, es decir, si el votante logra diferenciar posiciones distintas en los partidos se logra una efectividad del 80%.

Además, si se considera acertada la elección de un elector cuando el partido que él elige es el mínimo de estas distancias ponderadas, los pesos relativos otorgados a estos factores solamente indican una elección irracional en un 14.32% de los casos. Esto es, la elección es racional en el 85.68% de las ocasiones, lo cual indica claramente que el voto del elector es ampliamente explicado por la importancia que ellos declaran dar a cada factor, sus preferencias y la percepción de la posición de los partidos políticos. Los ejes que aparecen como importantes en la decisión de voto del elector son, en orden, el económico, seguido del político y el moral.

Si bien podrían señalarse otros hallazgos de los autores, la apuesta que ellos realizan es hacer evidente los aspectos o ejes que los individuos, en este caso los ciudadanos, evalúan en el desempeño de sus líderes. Cabe señalar que aquí hablamos de una percepción elemental y en ella participan el medio ambiente del cual deriva la percepción. Aquí se advierte sobre los pseudoambientes, si éstos dan una descripción exacta del ambiente real, entonces los ciudadanos tienen la posibilidad real de recompensar o elegir a su gobierno con

un conocimiento exacto. Y la teoría de la elección racional encuentra perfecto significado. Sobre esto, es válida la observación que hace Lippman (en Pacheco, Vilalta y Schettino, 2005), sobre los medios de comunicación, dado que son los principales agentes que crean pseudo-ambientes inexactos y, en consecuencia, esto impide a los ciudadanos hacer una elección con información completa y correcta sobre las acciones realizadas.

### Reflexiones finales

*El estilo de pensamiento racional consiste en conseguir determinados intereses a través del cálculo costo-beneficio para elegir la opción que maximiza los beneficios esperados.* Para lograrlo, el individuo se sirve de una serie de elementos que permiten identificar el proceso que se desarrolla para una toma de decisión. De acuerdo con la literatura, podemos sintetizar que se realiza bajo una dinámica instrumental, egoísta, que parte del interés personal y, por tanto, es de carácter utilitarista. En este sentido, el problema de la elección racional se encuentra en que las preferencias de los actores políticos se consideran dadas y, por tanto, no interesa saber cómo se forman. Ello porque el pensamiento racional es un tipo de pensamiento exclusivamente técnico, cuyos parámetros de evaluación son la eficiencia en la toma de decisiones y la maximización de beneficios. También están presentes la eficacia y las externalidades y la utilidad social. Así, una decisión puede ser muy eficiente (relativa al proceso de adopción de decisiones), pero generar externalidades referidas a los resultados y consecuencias de dichas decisiones (problemas de índole social, financiero, etc.), y generar poca satisfacción en un mayor número de gente o, por el contrario, mayores niveles de utilidad social en un reducido número de personas (Ver Rocha en la Introducción de este texto).

El capítulo aquí presentado es de carácter analítico, muestra la teoría como un tema central en el contenido del capítulo, también intenta mostrar a través de los resultados de las entrevistas y trabajos empíricos, que el estilo de pensamiento racional no es el dominante entre los políticos profesionales, sobre todo los legisladores, dado que no cuentan con la información suficiente para tomar decisiones o más bien se trata de que los tiempos en ocasiones no son los óptimos para contrarrestarlos con otros y generar la decisión más óptima.

Si bien el pensamiento racional tiene varias críticas por su carácter instrumental, también propone varias rutas para analizarlo, además de que conjuga diferentes modelos de pensamiento, en particular se vincula con la teoría de juegos ya que, como Buskens y Raub

(2013) señalan, dicha teoría es la rama de la teoría de la elección racional que modela la interdependencia de situaciones, proporcionando conceptos, supuestos y teoremas que permiten especificar cómo se comportan los actores racionales en tales situaciones. La teoría asume que los actores se comportan como si trataran de darse cuenta de sus preferencias en situaciones de decisión con restricciones, considerando sus interdependencias, así como el comportamiento racional de los otros actores.

Cabe resaltar que estos autores mencionan la necesidad de usar diseños de investigación complementarios como experimentos, encuestas, estudios de viñetas, y similares como estrategia para establecer la solidez de los hallazgos empíricos. Sobre los estudios basados en la metodología en viñetas (Evans, et al., 2015), es conveniente mencionar que ésta se utiliza para examinar los procesos de toma de decisiones en el ámbito clínico y psicológico, por lo que se hace pertinente continuar en la línea de trabajos interdisciplinarios

Tal como lo indica Gächter (2013), la utilidad que tiene el enfoque de la elección racional consiste en recopilar conocimiento empírico en diversas situaciones sociales de interés para el comportamiento individual, además de que este tipo de enfoque obliga al investigador a formular las preguntas correctas.

## Referencias

- Abitbol, P. y Botero, F. (2005). Teoría de elección racional. Estructura conceptual y evolución reciente. *Colombia Internacional*, 62, 132-145.
- Audi, R. (2004). Theoretical rationality: Its sources, structure, and scope. In A. R. Mele & P. Rawling (Eds.), *The Oxford handbook of rationality* (pp. 17-44). United States of America: Oxford University Press.
- Buchanan, J. (1969). Una teoría individualista del proceso político. En D. Easton (Ed.), *Enfoques sobre teoría política* (pp. 49-66). Buenos Aires: Amorrortu.
- Buskens, V. & Raub, W. (2013). Rational choice research on social dilemmas: Embeddedness effects on trust. In R. Wittek, T. A. B. Snijders & V. Nee (Eds.), *The handbook of rational choice social research* (pp. 113-150). California: Stanford University Press.
- Downs, A. (2001). Teoría económica de la acción política en una democracia. En A. Batlle (Comp.), *Diez textos básicos de ciencia política*, (pp. 93-111). Madrid: Ariel.

- Elster, J. (2003). *Tuercas y tornillos. Una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales*. Barcelona: Gedisa.
- Evans, S. C., et al. (2015). Metodología basada en viñetas para el estudio de toma de decisiones: Validez, utilidad y aplicación en los estudios de campo de la CIE-11. *International Journal of Clinical and Health Psychology*, 15(2), 160-170.
- Flap, H. & Völker, B. (2013). Social capital. In R. Wittek, T. A. B. Snijders & V. Nee (Eds.), *The handbook of rational choice social research* (pp. 220-251). California: Stanford University Press.
- Finkelstein, C. (2004). Legal theory and the rational actor. In A. R. Mele & P. Rawling (Eds), *The Oxford handbook of rationality* (pp. 399-416). United States of America: Oxford University Press.
- Gächter, S. (2013). Rationality, social preferences, and strategic decision-making from a behavioral economics perspective. In R. Wittek, T. A. B. Snijders & V. Nee (Eds.), *The handbook of rational choice social research* (pp. 33-71). California: Stanford University Press.
- Greenspan, P. (2004). Practical reasoning and emotion. In A. R. Mele & P. Rawling (Eds), *The Oxford handbook of rationality* (pp. 206-221). United States of America: Oxford University Press.
- Harman, G. (2004). Practical aspects of theoretical reasoning. In A. R. Mele & P. Rawling (Eds), *The Oxford handbook of rationality* (pp. 45-56). United States of America: Oxford University Press.
- Hooker, B. & Streumer, B. (2004). Procedural and substantive practical rationality. In A. R. Mele & P. Rawling (Eds), *The Oxford handbook of rationality* (pp. 57-74). United States of America: Oxford University Press.
- Lindenberg, S. (2013). Social rationality, self-regulation, and well-being: The regulatory significance of needs, goals, and the self. In R. Wittek, T. A. B. Snijders & V. Nee (Eds.), *The handbook of rational choice social research* (pp. 72-112). California: Stanford University Press.
- Losada, R. y Casas, A. (2008). *Enfoques para el análisis político. Historia, epistemología y perspectivas de la ciencia política*. Bogotá: Editorial Pontificia Universidad Javeriana.
- McClennen, E. (2004). The rationality of being guided by rules. In A. R. Mele & P. Rawling (Eds.), *The Oxford handbook of rationality* (pp. 222-239). United States of America: Oxford University Press.

- Mele, A. R. (2004). *Motivated irrationality*. In A. R. Mele & P. Rawling (Eds), *The Oxford handbook of rationality* (pp. 240-256). United States of America: Oxford University Press.
- Pacheco, E. A., Vilalta, C. J. y Schettino, M. (2005). Una contribución a la teoría de la elección racional sobre los elementos de evaluación, percepción y voto. *EGAP Working Papers 2005-07*, Tecnológico de Monterrey, Campus Ciudad de México.
- Rocha, R. y Meneses, C. (productores y directores) (2019). *¿Quién decide por ti? Representación política y estilos de pensamiento en políticos mexicanos*. [documental]. México: FES Zaragoza, UNAM. Duración 1:10 minutos. Disponible en: <https://youtu.be/8jy7TDldb1E>
- Rovane, C. (2004). Rationality and pearsons. In A. R. Mele & P. Rawling (Eds.), *The Oxford handbook of rationality* (pp. 320-342). United States of America: Oxford University Press.
- Sartori, G. (1996). *La política. Lógica y método en las ciencias sociales*. México: FCE.
- Simon, H. (1969). La investigación política: El marco de la toma de decisiones. En D. Easton (Ed.), *Enfoques sobre teoría política* (pp. 35-48). Buenos Aires: Amorrortu.
- Simon, H. (1985). Human nature in politics: The dialogue of psychology with political science. *American Political Science Review* 79, 293-304.
- Sorensen, R. (2004). Paradoxes of the rationality. In A. R. Mele & P. Rawling (Eds), *The Oxford handbook of rationality* (pp. 257-275). United States of America: Oxford University Press.
- Stokman, F. N., Der Knoop, J. V. & Van Oosten, R. C. H. (2013). Modeling collective decision-making. In R. Wittek, T. A. B. Snijders & V. Nee (Eds.), *The handbook of rational choice social research* (pp. 151-182). California: Stanford University Press.
- Weber, M. (1986). *El político y el científico*. Madrid: Alianza.
- Weirich, P. (2004). Economic rationality. In A. R. Mele & P. Rawling (Eds.), *The Oxford handbook of rationality* (pp. 380-398). United States of America: Oxford University Press.



# Capítulo 3

## Estilo de pensamiento estratégico

Raúl Rocha Romero  
FES Zaragoza, UNAM

### Introducción

**E**n este capítulo se desarrolla el concepto estilo de pensamiento estratégico. Si bien en la Introducción de este libro se explica ampliamente lo que aquí entendemos por estilo de pensamiento y en el capítulo 1 las autoras también abordan lo que es el pensamiento como proceso psicosocial, aquí traemos a colación algunas cuestiones que son indispensables para comprender de mejor manera el estilo de pensamiento estratégico. En ese sentido, identificamos algunos mecanismos y procesos específicos del pensamiento que entran en operación cuando el sujeto actúa, se comporta o decide de manera estratégica. Ello lo ilustramos con algunas situaciones propias de la vida cotidiana y, en particular, cuando las personas se encuentran situadas en el ámbito político. Aquí cabe hacer una precisión: en la *teoría de la elección racional se afirma que los sujetos se comportan como si fueran racionales*; en cambio, aquí asumimos que *en situaciones específicas los sujetos son racionales y algunos también piensan de manera estratégica*.

En cuanto al concepto *estrategia*, acudimos principalmente a la *teoría de juegos*, que es la perspectiva con la que actualmente se asocia dicho concepto, y revisamos también su origen y sus desarrollos conceptuales y prácticos a lo largo de la historia. Observamos, de este modo, los usos y sentidos particulares que a lo largo del tiempo este término ha tenido, pero también los sentidos y significados que han permanecido, aunque en la actualidad existe más confusión y ligereza alrededor del concepto estrategia que claridad conceptual, lo que no obsta para que existan algunas elaboraciones para conformar una teoría de la estrategia, si bien incipientes.

*Estrategia es un concepto polisémico* porque puede tener varios significados, tanto negativos como positivos, para distintas personas (Ver Tabla 1). Como puede observarse, son más las connotaciones positivas que las negativas, sin embargo, éstas últimas han

tenido mucho mayor fuerza debido a que históricamente se han relacionado con hechos bélicos y personajes y líderes militares<sup>1</sup>.

**TABLA 1. Polisemia y valencia del concepto Estrategia.**

HECHOS, ACCIONES Y CONCEPTOS POSITIVOS	HECHOS, ACCIONES Y CONCEPTOS NEGATIVOS
Liderazgo, acción, anticipación, competencia, cooperación, coalición, persuasión, disuasión, astucia, previsión, perspicacia, rapidez, agilidad, agudeza de comprensión, discernimiento, cálculo, adaptación, realista, autointerés, análisis, elección, poder, pensamiento, inteligencia práctica, arte, fuerza, plan, visión.	Engaño, truco, mentira, manipulación, control, violencia, insensibilidad, inmoralidad.

En la actualidad se presentan muchas cosas (proyectos, decisiones, programas, etc.) como estratégicas cuando en realidad no lo son. Incluso existen textos que versan sobre *el pensamiento estratégico*, o sobre *cómo pensar estratégicamente*, pero si bien todos ellos están basados en la teoría de juegos, la mayoría o bien omite la teoría y utiliza muchos juegos para enseñar a la gente a pensar estratégicamente -como sabemos, toda teoría científica es absolutamente indispensable para comprender y explicar cómo funciona el mundo, las relaciones entre los diversos objetos de estudio, así como los diversos factores que influyen en la dinámica o comportamiento de dichos objetos, y no solamente para saber cómo se hacen las cosas-, o bien son textos dirigidos a especialistas, por ejemplo en microeconomía, que son muy densos para que el público lego los pueda entender. Pero lo que debemos reconocer hoy en día es la ubicuidad de la palabra estrategia, es decir, su uso o mejor dicho su prescripción, que se encuentra en todos los campos, desde la milicia y la política hasta los negocios e incluso en la vida diaria. Quizá por ello es por lo que la idea de pensamiento estratégico le parece a la gente común como una idea vaga o misteriosa o, por lo contrario, como una *virtud cognitiva* (Lune, 2008). No es casual entonces que Dixit y Nalebuff (1999) titulen así uno de sus libros: *Pensar estratégicamente. Un arma decisiva en los negocios, la política y la vida diaria*, y que en las primeras líneas de su prefacio afirmen que “pensar estratégicamente es el arte de superar a un adversario a sabiendas de que el adversario está intentando hacer lo mismo con nosotros”. (p. 7)

<sup>1</sup> De hecho, la etimología de la palabra estrategia es la siguiente: Del lat. *strategia* ‘provincia bajo el mando de un general’, y este del gr. *στρατηγία* *stratēgía* ‘oficio del general’, der. de *στρατηγός* *stratēgós* ‘general’ (RAE, 2022).

Tratando de escapar de esa disyuntiva presente en la literatura (textos carentes de teoría o textos especializados), en este capítulo se explica qué es la teoría de juegos y de manera particular se analiza críticamente el significado del concepto estrategia con el objeto de vincularlo con el pensamiento político estratégico de algunos actores políticos relevantes, como es el caso de los legisladores. Pero antes es menester realizar un recorrido histórico alrededor de la palabra estrategia.

## Estrategia: sentidos conceptuales y prácticos en la historia

En un texto por demás impresionante por su amplitud (751 páginas) y rigor, Freedman (2013) revisa y analiza el sentido práctico y conceptual que la palabra estrategia ha tenido a lo largo de la historia. Este es un texto en el que vale la pena detenerse, aunque sea de un modo bastante esquemático. Así, Freedman inicia con lo que llama los orígenes y continúa hasta llegar a determinar el uso actual que dicha palabra tiene en los negocios, la guerra, la economía y la política, y concluye con la teoría de la elección racional y los aportes de la psicología cognitiva y la economía conductual. Este autor afirma que *hay algunas características comunes a la estrategia humana a través del tiempo y del espacio, y éstas son: el engaño, la formación de coaliciones y el uso instrumental de la violencia* (p. 3). En términos evolutivos, afirma que: “Los elementos de la conducta estratégica no han cambiado, sólo la complejidad de las situaciones en las cuales ellos deben ser aplicados” (p. 9). Al respecto, algunos primatólogos, como De Wall (en Freedman, 2013), piensan que tales características son tan elementales que se encuentran en las peleas entre los chimpancés y en las guerras entre las así llamadas sociedades primitivas. Por otro lado, a propósito de estas características, que implicarían tanto una inteligencia como un comportamiento estratégico, investigaciones recientes dan cuenta de que alrededor de los 5 años los niños son capaces de utilizar estratégicamente sus actos prosociales para conseguir sus metas. En palabras de los autores:

“Los niños actúan prosocialmente ya en sus primeros años de vida. Las investigaciones han demostrado que esta prosocialidad temprana está motivada principalmente por la simpatía por los demás, pero que, a lo largo del desarrollo, las conductas prosociales de los niños se vuelven más variadas, más selectivas y más motivacional y cognitivamente complejas ... la evidencia reciente muestra que, a partir de los 5 años, los niños se vuelven gradualmente capaces de utilizar estratégicamente actos prosociales como medios instrumentales para lograr objetivos ulteriores, como mejorar su reputación, ser elegidos como parejas o socios, obtener reciprocidad y navegar por las obligaciones

interpersonales. La simpatía de los niños basada en la prosocialidad se está ampliando y transformando en un repertorio conductual que permite a los individuos perseguir y equilibrar motivos altruistas, mutualistas y egoístas” (Grueneisen y Warneken, 2022).

En la Grecia Clásica, en la que la explicación del mundo y de la conducta de los hombres se daba ya no en base a los designios divinos sino a la razón, la estrategia se expresaba tanto por las palabras como por la acción. En las grandes obras de Homero, representadas por Aquiles y Odiseo respectivamente, pensar y actuar estratégicamente se ubicaba en el contraste de dos grandes cualidades: *la fuerza y la astucia*, lo que con el tiempo devino en Maquiavelo en *fuerza y engaño*. Sin embargo, el uso de la fuerza o el engaño no es en sí mismo una estrategia, pues para los griegos la habilidad para *persuadir* al propio pueblo, a los aliados y a los enemigos era el atributo vital para el éxito de una estrategia. De este modo, la estrategia requiere la combinación de hechos y palabras, y de la habilidad para manipular ambos, siempre en previsión de los hechos y en referencia al futuro. Respecto de los hechos, y teniendo como marco la Guerra de Atenas con Esparta, estrategia significaba una capacidad efectiva para el *liderazgo* (el Consejo de Guerra de Atenas se integraba por 10 *strategoí*, de quienes se esperaba liderar el frente de batalla, luchar como los mejores y mostrar total compromiso).

En Roma el sentido del concepto estrategia continuó oscilando entre *la fuerza y la inteligencia*, pero en otras culturas, como por ejemplo en China alrededor del año 500 A.c, *la inteligencia*, específicamente *la astucia y el engaño*, empezaron a ser más atractivos y a ser vistos como características esenciales de toda estrategia. De este modo, Sun Tzu, a quien se le atribuye el libro *El arte de la guerra*, es quien mejor expone este sentido de la estrategia como una articulación de *inteligencia y fuerza*, pero en el que predomina la primera a través de mecanismos como el *engaño*, usando la fuerza solo donde es necesaria y efectiva. En Sun Tzu el engaño consiste en algo simple: *hacer lo opuesto de lo esperado*, por ejemplo, parecer incapaz cuando se es capaz, estar lejos cuando se está cerca, etc., lo cual requiere orden, disciplina y conocimiento del oponente, de su situación, de su carácter e identidad, así como de sus relaciones políticas. Así, estrategia es un tipo particular de actuación basado en burlar al oponente más que en avasallarlo con la fuerza bruta.

Pero no es hasta con Maquiavelo que la estrategia, en este sentido del uso de la inteligencia, alcanza mayor nitidez. Incluso la palabra *maquiavélico* pronto pasó a denotar el comportamiento de cualquier persona con talento para *la manipulación* y a adoptar *el engaño* con el propósito de conseguir ganancias personales. Él dibujó la línea entre la actuación moral, es decir, las cosas virtuosas y nobles, y el poder como motivo en sí mismo. Esta distinción entre la esfera de la moral y la esfera de la política, es decir, entre

los comportamientos virtuosos y buenos de los hombres y el comportamiento realmente expresado por ellos, tuvo un profundo impacto en el pensamiento político posterior, al grado que se le considera el fundador de la ciencia política.

Por otro lado, lo que no hay que soslayar es que las batallas que se han librado en la historia de la humanidad han sido distintas. De las luchas cuerpo a cuerpo se pasó a otro tipo de enfrentamientos que implicaban a grandes contingentes debido principalmente a las mejoras en la logística y a una mayor movilización de las tropas. Así, el significado enteramente militar del concepto estrategia, es decir, *estrategia como el uso de la fuerza*, se fue adoptando con mayor claridad en la Edad Media como *el arte de la guerra*. Pero es con Napoleón Bonaparte, un gran genio en la práctica de la guerra que logró combinar su autoridad política y militar, con quien la palabra estrategia se asocia nuevamente al uso de la fuerza, pero ahora estimulando un mayor interés para conocer más al respecto de todo lo que implica y, en ese sentido, va apareciendo una nueva ciencia de la estrategia de la mano de algunos teóricos de la guerra como Henri de Jomini y Von Clausewitz. Este último elaboró una teoría de la guerra, a la que dotó de racionalidad política para que un estado pudiera conseguir sus propósitos. Es en este contexto en el que se debe entender su famosa afirmación de que la “guerra es la continuación de la política por otros medios”. En cuanto a la estrategia, señaló que ésta es el uso del combate para los fines de la guerra y que debe ser llevada a cabo mediante un plan que debía permitir anticiparse tanto a los enemigos como a todos los elementos de fricción y oportunidad que se interponen. Así, la estrategia es también un acto sostenido de voluntad para dominar las incertidumbres que resultan de las debilidades humanas. Es en este marco del uso de la fuerza en la guerra que la inteligencia de los estrategas militares adquiere nuevamente preeminencia, si bien éstos supeditados a los políticos para conseguir los propósitos del estado.

Durante la primera mitad del Siglo XX continuó la idea de la estrategia enmarcada en el ámbito militar. Seguía asociada al uso de la fuerza y de la inteligencia, pero ésta cada vez más potenciada por el empleo bélico de la ciencia y sus aplicaciones tecnológicas. Después de la Segunda Guerra Mundial y con el inicio de la Guerra Fría entre Estados Unidos y la Unión Soviética, y con ello la posibilidad de una guerra nuclear, aparecieron los nuevos estrategas, quienes habían desarrollado la teoría de juegos, apoyada en la idea de que la resolución de los problemas de estrategia dependía más del *análisis racional* que de la intuición. Armados ahora con diferentes técnicas para afrontar las situaciones conflictivas que surgen en las relaciones interactivas entre dos países, producto del desarrollo de la teoría de juegos, *la disuasión* como estrategia pasó a ser el común denominador, si bien amparada en el enorme potencial de guerra que, a la par, fueron desarrollando principalmente estos dos países. La estrategia, vista ya más con un sentido político que militar, pasó a ser una de las

más altas funciones del estado, lo que implicaba *elecciones sobre distintas formas de poder y su empleo coordinado* para asegurar que sus efectos fueran maximizados. Una de ellas fue utilizar la estrategia para modelar o cambiar las mentes de las personas a través de distintas técnicas, ya sean militares, o algunas asociadas a la esfera civil, como la publicidad, la propaganda, o también por medio de la ideología.

Si bien el concepto *planeación* estuvo presente en las organizaciones laborales desde principios del Siglo XX con el taylorismo, no es sino hasta que en el campo de los negocios aparece la utilización del concepto estrategia con mucha más fuerza. En efecto, los administradores, ejecutivos y gerentes, quienes representan la lógica de la burocratización y la racionalidad, tenían que planear los objetivos de sus organizaciones en términos estratégicos y, dada la enorme diversidad de relaciones que existen tanto al interior como al exterior de una organización o empresa, aparecen entonces los asesores en estrategias de negocios. De una forma muy general, se puede afirmar que más que desarrollar teóricamente o ampliar los sentidos del concepto estrategia, lo que ocurrió en realidad es que se han modificado las prácticas administrativas<sup>2</sup>. Ello porque la estrategia se encuentra indisolublemente ligada a la idea de planeación, lo que implica sobre todo *coordinación y persuasión*, y quizá *manipulación y algunas habilidades coercitivas*, pero no el control total como se esperaría en la estrategia militar, e incluso política.

Sin embargo, cuando la perspectiva económica dominó la visión de las grandes empresas en el marco de sus relaciones internas, pero sobre todo respecto de sus relaciones con el exterior, es decir, con la presencia y consecuente competencia con otras empresas, la palabra estrategia se asocia invariablemente con el quehacer empresarial y de negocios. Pero ahora el sentido que se le otorga parte ya de la teoría de juegos y refiere *las relaciones de competencia* entre las empresas y particularmente respecto del potencial de *cooperación* que pudiera existir entre ellas.

Es de este modo como el concepto estrategia gana terreno primero en la economía y los negocios, para trasladarse también al de la política con la idea de *la racionalidad* y sobre

<sup>2</sup> Dada la polisemia del concepto estrategia, en el ámbito empresarial se ha realizado el intento de construir las dimensiones que lo componen. Al respecto, Maldonado-Mera, Benavides y Buenaño (2017) realizaron un análisis dimensional del concepto acudiendo a la literatura especializada en las empresas y organizaciones, y establecen que las dimensiones del concepto estrategia son: propósito, poder, visión global, entorno, posicionamiento, grupos de interés y sujeto. Sin embargo, ese estudio no da cuenta más que del hecho al que ya hemos aludido: la enorme diversidad de significados que existen alrededor del concepto estrategia. Como los sentidos y significados de la palabra estrategia han sido construidos históricamente, es difícil pensar en la multidimensionalidad del concepto. Solo hasta la llegada de la teoría de juegos, es que se piensa en un sentido teórico el concepto estrategia, pero su tratamiento es el de un concepto unidimensional que admite varios acepciones.

todo del llamado *pensamiento estratégico* como sello distintivo de la *teoría de juegos*. Así, es en el campo de la política que aparecen algunas teorías sobre aspectos particulares que ocurren en dicha arena y que empezaron a ser modelados por la teoría de juegos, como la formación de coaliciones entre individuos o grupos, el papel de la cooperación en situaciones *iterativas* o repetitivas entre dos o más jugadores y la *manipulación política*, o como la llamó el propio Riker (1983, 1986) de manera más precisa *la herestética* o *el arte de la estrategia política*, que incluye estrategias específicas como *el establecimiento de la agenda, el voto estratégico, el intercambio de votos, la alteración de la secuencia de decisiones y la redefinición de situaciones*.

Al final, lo que se debe reconocer como elemento definitorio para pensar en la estrategia es la presencia del *conflicto* y, sobre todo, su reconocimiento por parte de los actores involucrados en un determinada situación. Y dado que en política el conflicto es inherente a las interacciones entre los diversos actores, la estrategia es muy útil, pero es necesario reconocer los límites de la racionalidad asumida en este enfoque. En efecto, la racionalidad es limitada y, como asumimos en este libro, es solo una manera de pensar.

En el mundo de hoy *la oscilación entre cooperación y conflicto* quizá defina de la mejor manera las situaciones en las que es imperativo recurrir a la estrategia y desarrollar, en su caso, *acciones de conciliación o coerción, de compromiso o negociación*.

Ahora bien, lo que corresponde es desarrollar precisamente la perspectiva que asume el pensamiento como estratégico, y ésta es la teoría de juegos.

## Teoría de juegos: interacción e interdependencia

La teoría de juegos es una perspectiva teórica mediante la cual se analizan decisiones, acciones y comportamientos que presentan una característica fundamental: *los actores se encuentran en una situación de interacción, más precisamente de interdependencia y, por tanto, sus decisiones, acciones y comportamientos pueden ser estratégicos*. La *calidad estratégica* que reviste una situación está dada por la interdependencia en la toma de decisiones por parte de los actores o jugadores involucrados, es decir, lo que decida uno depende de lo que decida el otro. En palabras de Sánchez-Cuenca (2009: 6):

“En las situaciones estratégicas, los resultados de la acción o la elección del agente no dependen solo de parámetros ... el resultado de la acción depende de lo que otras

personas hagan, decimos que hay interacción estratégica entre varios agentes cuando la acción de cada uno depende de las expectativas que cada uno tenga sobre lo que vayan a hacer los demás”.

O, como lo precisa Watson (2013):

“Aplica el término interdependencia (cuando) el comportamiento de una persona afecta el bienestar de otra persona, ya sea positiva o negativamente. Las situaciones de interdependencia se denominan escenarios estratégicos porque, para que una persona decida cómo comportarse mejor, debe considerar cómo los demás a su alrededor eligen sus acciones”.

La teoría de juegos o teoría de las decisiones interactivas es también llamada de manera más precisa *teoría de las decisiones interdependientes*. Dado que los conceptos *interacción e interdependencia* son fundamentales, conviene hacer algunas precisiones. El estudio de las interacciones humanas o interacciones sociales es el marco global en el que se encuentra cualquier abordaje desde las ciencias sociales. Aunque cada ciencia social adopta un objeto de estudio específico y propio (por ejemplo, el concepto más inclusivo -u objeto de estudio más general- para la economía, es la elección; para la antropología, la cultura; para la política, el poder; para la psicología, la subjetividad; etcétera), siempre lo hace desde este marco que ubica al individuo en sociedad, es decir, como una persona inmersa en una multiplicidad de interacciones con otros individuos.

*La interacción social* se define como un encuentro entre dos o más personas y este hecho define por tanto una acción, que puede ser o no recíproca, entre dichas personas. Pero en rigor no se trata de encuentros casuales. Una interacción es una relación social entre las personas, pero se trata de una relación en la que las acciones de unos suceden a las acciones de otros o en el que las acciones de unos ocurren de manera simultánea a las de otros. La interacción entre las personas es un relación social porque produce efectos en la subjetividad y el comportamiento de las personas, y porque ello impacta el entorno en el que se desenvuelven. En tanto que la sociedad somos las personas que la integramos (así como todo lo construido cultural e institucionalmente y que se configura en un cierto orden), lo que impera en la vida de las personas en sociedad es la interacción. Los contenidos, objetivos, sentidos, niveles y formas de dichas acciones recíprocas están determinados por varios factores, como el contexto, las instituciones, las organizaciones, el objeto mismo de la acción y hasta cuestiones personales de los actores. Ubicando estos factores es entonces como se pueden dilucidar las acciones recíprocas, así como sus consecuencias ulteriores

en varios niveles, como el personal, el interpersonal y el que atañe a la propia sociedad o comunidad. Esto es un desglose más específico de la forma como Turner (1994) definió a la *psicología social: la ciencia que estudia los aspectos sociales de la vida mental o, lo que es lo mismo, la mente en sociedad*.

Ahora bien, *la interdependencia es un forma específica de la interacción social* que aplica muy bien a los ámbitos político y económico. La dependencia mutua no significa que una persona necesite o requiera de la otra para realizar su propio comportamiento. Interdependencia significa sencillamente que las decisiones, acciones o comportamientos de una persona *dependen* de las decisiones, acciones y comportamientos de otra persona en una situación de interacción. Esto es, las acciones de un actor están influenciadas por las acciones que previamente tomó otro actor.

Una ciencia que ha contribuido al estudio de la interacción social es la psicología social. Esta disciplina ha tenido un largo desarrollo y ha aportado innumerables teorías y propuestas metodológicas para el estudio del hombre en sociedad desde la perspectiva de cómo ésta afecta, influye o condiciona su mente o subjetividad y, a su vez, cómo la subjetividad de las personas influye en la conformación de la sociedad misma. Tal ha sido su aporte y, con ello, su distintividad, que Munné (1995), al igual que lo han hecho varios autores, denomina a la psicología social como ciencia de la interacción humana.

Regresando a la teoría de juegos, es oportuno mencionar que asume las premisas de la *teoría de la elección racional*. Por tanto, la personas que se encuentran en situaciones de interdependencia, es decir, los jugadores, *son actores racionales*.

Sobre su importancia, basten las siguientes palabras de Elster (2010: 345): “La invención de la teoría de juegos puede llegar a verse como el avance más importante de las ciencias sociales en el Siglo XX”, porque a través de ella “se esclarece la interacción social”.

De esta manera, una definición clara de lo que es la teoría de juegos es la que proporciona Monsalve (2003: 138):

“Es el estudio del comportamiento estratégico cuando dos o más individuos interactúan y cada decisión individual resulta de lo que él (o ella) espera que los otros hagan. Es decir, qué debemos esperar que suceda a partir de las interacciones entre los individuos”.

Por su parte, Pascual, et al., (2009: 2) señalan de manera más específica que:

“La teoría de juegos es una rama de las matemáticas que analiza situaciones estratégicas interdependientes. Un juego en esta disciplina se caracteriza por un conjunto de jugadores, un conjunto de estrategias disponibles para cada jugador y unos resultados posibles para cada jugador; estos resultados individuales dependen de la estrategia propia del jugador en cuestión y de las estrategias jugadas por el resto de jugadores”.

Peters (2015), en una aproximación global pero más técnica realizada desde las matemáticas, señala que:

“La teoría de juegos estudia situaciones de competencia y cooperación entre varias partes involucradas utilizando métodos matemáticos. Esta es una definición amplia, pero es consistente con la gran cantidad de aplicaciones. Estas aplicaciones van desde cuestiones estratégicas en la guerra hasta comprender la competencia económica, desde problemas económicos o sociales de distribución justa hasta el comportamiento de los animales en situaciones competitivas, desde juegos de salón hasta sistemas de votación política, y esta lista ciertamente no es exhaustiva”.

En otro texto técnico de aplicación de la teoría de juegos a la economía, Fernández (2002: 15) afirma que:

“La teoría de juegos analiza situaciones en que las decisiones que toma una persona pueden afectarla de manera muy distinta dependiendo de las decisiones de otras personas. Es decir, existen otros tomadores de decisiones, actuando conforme a sus propios deseos, que deben ser considerados. Existe un conjunto de ‘jugadores’, y las decisiones de todos ellos, conjuntamente, determinan qué resultado obtendrá cada uno”.

Por último, Camerer (2003: 225) precisa que “la teoría de juegos es un lenguaje matemático para describir interacciones estratégicas, en las que la elección de cada jugador afecta la recompensa de otros jugadores (donde los jugadores pueden ser genes, personas, empresas, estados-nación, etc.)”.

Dado que en Rocha (2016) se presenta una exposición didáctica de la teoría de juegos de manera que, prescindiendo de notaciones y modelamientos matemáticos, se pueda entender su utilidad y sus potenciales aplicaciones, aquí se hace un planteamiento global que conduzca a entender el estilo de pensamiento estratégico.

En primer lugar, un *juego* es una situación en la que los jugadores *toman decisiones estratégicas*. En él, los *jugadores* pueden ser *personas o grupos de personas que actúan*

*de manera racional y hacen elecciones consistentes.* El juego está claramente definido por sus propias reglas. En este sentido, las *reglas del juego* indican, en general, *quién puede hacer qué y cuándo pueden hacerlo*. También debe indicarnos *cuánto gana cada uno cuando el juego ha terminado* (Binmore, 1994: 25). Específicamente, definen el *número de jugadores*, sus *movimientos* (las posibilidades que cada jugador tiene para actuar), el *conjunto de alternativas* entre las que puede elegir un jugador en cada movimiento, el *tipo de información* de que dispone cada jugador en cada movimiento (lo que un jugador puede saber de los movimientos previos realizados por los otros jugadores), el *grado de acuerdo* permitido entre los jugadores, y las *recompensas* (las ganancias y pérdidas de cada jugador derivadas de las posibles combinaciones de elecciones realizadas en los diferentes movimientos) (Riker, 2001: 162). Es importante enfatizar que, en un juego de estrategias, las *reglas del juego deben ser conocimiento común entre los jugadores*.

Otro elemento importante para considerar es lo que se llama el *estado de naturaleza*, que no es otra cosa más que el contexto en el que se encuentra ubicado el jugador e incluye las condiciones del entorno, así como las decisiones de los otros jugadores. En cuanto a la *calidad de la información*, ésta se refiere a la información que los jugadores poseen respecto de las jugadas y preferencias de los demás jugadores. Cuando el jugador las conoce se trata de juegos de *información perfecta*. En esta situación el jugador toma una *decisión bajo certidumbre*. De manera contraria, cuando el jugador desconoce las jugadas y preferencias de los otros jugadores, se tiene un juego de *información imperfecta*. En este caso, el jugador toma una *decisión bajo ignorancia o bajo incertidumbre*. Por último, también es posible una situación en la que el jugador no tiene un conocimiento preciso y toma, por tanto, una *decisión bajo riesgo*.

Los jugadores toman sus decisiones en el marco de un *conjunto de oportunidades*, es decir, bajo un *conjunto de acciones o elecciones posibles* que están presentes en el mismo juego. En ese sentido, los jugadores prefieren una elección determinada. Aquí, la preferencia indica que *el jugador elige una alternativa de acción porque produce un cierto resultado y no otro, y este resultado es preferido sobre los demás*. Las preferencias de cada jugador están representadas por una *función de utilidad* -o utilidad esperada- y los jugadores actúan racionalmente de manera que siempre intentarán maximizar su utilidad. Las *relaciones de preferencia* se pueden presentar de tres maneras: *preferencia estricta*, *preferencia débil* y *relación de indiferencia*.

Por su parte, la *función de utilidad indica la relación de un individuo con lo que espera obtener de beneficio por la elección que haga*. Para ello, se *asignan* números ordinales a cada uno de los elementos del conjunto de resultados posibles, de entre los cuales elige

el jugador. Así, se convierten las preferencias subjetivas en cantidades numéricas. Esta asignación indica el orden de preferencias de un jugador: *un número mayor asignado a la acción preferida representa la posibilidad de obtener una mayor utilidad o beneficio y, de manera contraria, un número menor indica una acción menos preferida porque el beneficio es menor.*

En el siguiente apartado se explicitarán las acepciones que se encuentran presentes en la teoría de juegos en relación con el concepto estrategia. Por ahora, baste señalar que existen distintos *tipos de estrategias*: *estrategia óptima*, es la que *maximiza la ganancia esperada* por un jugador; *estrategia dominante*, es la *estrategia óptima independientemente del comportamiento de los jugadores*, es decir, consiste en elegir la mejor estrategia posible independientemente de lo que elija el otro jugador, ya que le proporciona al jugador el pago más alto, sean cuales sean las jugadas de los otros jugadores; *estrategias puras*, se llaman así porque el jugador *elige una estrategia específica con certeza*; *estrategias mixtas*, consisten en que el jugador *elige aleatoriamente entre dos o más opciones posibles*, en base a una distribución de probabilidad sobre sus estrategias puras definidas anteriormente; *estrategia minimax*, consiste en que un jugador *elige la estrategia que minimiza la pérdida máxima* y aplica como solución sólo a los juegos bipersonales de suma cero. Esta estrategia se puede expresar de manera inversa, lo que da lugar al principio o *estrategia maximin*, que implica *maximizar la ganancia mínima*.

En cuanto al concepto *equilibrio*, éste refiere una *combinación de estrategias, que consiste en la mejor estrategia para cada uno de los jugadores*. Las diferentes combinaciones de estrategias dan lugar a los resultados posibles del juego. Un concepto fundamental es el *equilibrio de Nash*. Este se observa en los juegos no cooperativos y consiste en una combinación de estrategias, una por cada jugador, que se presenta cuando *ningún jugador puede aumentar sus ganancias por un cambio unilateral de estrategia dado que cada una de ellas es la mejor respuesta para la otra*. En esta situación ningún jugador tiene incentivos para cambiar su estrategia en tanto los otros mantengan las suyas. Por esto es por lo que la estabilidad resultante es lo que permite hacer predicciones. De esta manera, todo equilibrio de estrategias dominantes es un equilibrio de Nash, pero no a la inversa.

Los *pagos o recompensas* son la *utilidad que reciben los jugadores al completar el juego*. Ésta puede ser tanto positiva (ganancias) como negativa (pérdidas). En la relación que el jugador establece entre el pago y la posibilidad de ser obtenido, se encuentran ciertas actitudes respecto al riesgo. Dichas actitudes son las siguientes: *aversión, aceptación y neutral al riesgo*. El *resultado* del juego son las conclusiones que el modelador o analista obtiene una vez que el juego se ha llevado a cabo.

Por último, hay varios tipos de juegos. Considerando los distintos elementos anteriormente descritos, es posible clasificar los juegos de diversas maneras. A continuación, se presentan las clasificaciones más usuales. Por el número de jugadores pueden ser bipersonales y juegos de  $n$  jugadores. En relación con el número de estrategias pueden ser finitos o infinitos. Por *los pagos o recompensas* son de suma cero y juegos de suma no cero. Por el *tipo de información* pueden ser de información perfecta y de información no perfecta. En cuanto a la *posibilidad de acuerdos* son juegos cooperativos y juegos no cooperativos. Estos últimos se presentan en *forma extensiva o en forma estratégica (normal)*. En los juegos en forma normal los jugadores eligen sus estrategias de forma simultánea, es decir, cada jugador toma su decisión sin conocer las decisiones de los demás, por ello se les llama también juegos estáticos. Aunque esto no significa que los jugadores elijan en el mismo momento, sino sólo que lo que un jugador decide lo desconoce el otro jugador. De este modo, las funciones de pago se representan habitualmente en forma de matrices. Los juegos en forma extensiva son juegos dinámicos porque los jugadores actúan de acuerdo con un orden y las decisiones se toman de forma consecutiva, esto es, primero elige un jugador y después elige otro, luego de observar la elección del primero. Estos juegos especifican: el orden en el que eligen los jugadores, el conjunto de elecciones posibles de cada jugador y la información de que disponen cuando les toca elegir y los pagos en función de las elecciones. Se suelen representar en forma de diagrama de árbol de las decisiones que uno o varios jugadores enfrentan y se utiliza el principio de *inducción hacia atrás*, que consiste en empezar al final del juego e ir encontrando estrategias óptimas hasta llegar al principio del árbol, es decir, hay que predecir el resultado en cada etapa futura del juego y entonces razonar hacia atrás en la etapa presente. Al respecto, Dixit y Nalebuff (1999: 44) señalan que el principio general para los juegos de turno consecutivo es que cada jugador debe calcular cuáles van a ser las jugadas de los demás participantes y utilizar esto para calcular cuál es en cada momento su mejor jugada. Para los autores esta idea es tan importante que la resumen en una regla básica de comportamiento estratégico: *mire hacia adelante y razone hacia atrás*.

## La política como juego estratégico

En la actualidad es tal la importancia de la teoría de juegos que su aplicación se extiende a los más diversos campos del conocimiento humano, desde la biología, hasta la psicología, el derecho y la ciencia política. En ésta última disciplina, la teoría de juegos ha sido considerada desde mediados del siglo pasado y existen textos que han abordado algunas cuestiones

particulares de la política<sup>3</sup>, pero en la actualidad encuentra un enorme valor heurístico en tanto que *la política es encuadrada como un juego estratégico* (Aalberg, Strömbäck y Vreese, 2011). Respecto de su importancia y utilidad, enseguida se presenta lo que algunos teóricos de la ciencia política afirman.

De esta manera, Ordeshook (1986) ya había planteado que, desde la teoría de juegos, la política se constituye de los procesos donde las decisiones de los individuos dependen de las decisiones de los otros, de las que creen que los otros han tomado o tomarán, por tanto, es el estudio de las decisiones interdependientes. Igualmente, Munck (2001) señala que la teoría de juegos es la rama de la teoría de la elección racional que estudia las decisiones interdependientes mediante una metodología formal; y para Goodin (2003: 29) es la principal herramienta de la política para el estudio de actores racionales.

Por su parte, Niu y Ordeshook (2015) distinguen primero la toma de decisiones bajo riesgo de la toma de decisiones en teoría de juegos:

“En la toma de decisiones de la teoría de juegos, por el contrario, uno asume que los oponentes y otros tomadores de decisiones, en la búsqueda de sus objetivos, tienen en cuenta el conocimiento que tienen de usted, incluido el hecho de que usted sabe que ellos saben, etc.”. (p. 3)

Y posteriormente enfatizan la relevancia de la toma de decisiones en contextos políticos:

“... si toda la política implicara un simple razonamiento teórico de decisión, lo más probable es que la política fuera completamente aburrida. Pero la política y los procesos que la caracterizan implican, virtualmente por definición, las interacciones de las personas en las que las consecuencias de sus elecciones dependen de lo que hacen los demás, y lo que todos hacen depende de lo que todos los demás hacen o se espera que hagan”. (p. 12)

Para culminar con esta aseveración:

“La política, entonces, es inherentemente una teoría de juegos y comprender los procesos políticos, ya sea desde la perspectiva de explicar lo que ha sucedido o de predecir lo que sucederá, necesariamente requiere comprender cómo los participantes perciben (o malinterpretan) el (los) juego(s) que están jugando”. (p. 12)

<sup>3</sup> Por ejemplo, Brams (2004) utiliza teoría de juegos para analizar diversos temas como juegos de las relaciones internacionales, juegos de coalición, juegos de elección, etcétera.

Específicamente, una descripción cuidadosa de cada uno de los escenarios anteriores requiere al menos lo siguiente:

1. Las identidades de los tomadores de decisiones relevantes.
2. Las opciones que enfrentan los tomadores de decisiones, incluido el orden en que deben tomarse las decisiones (opciones).
3. Una especificación de los resultados y el vínculo entre las opciones y los resultados.
4. Las preferencias de cada tomador de decisiones sobre el conjunto de posibles resultados.
5. Las percepciones de cada decisor sobre los componentes del juego que le conciernen (Niou y Ordeshook, 2015: 12).

Ahora bien, el concepto central que articula la teoría de juegos con la política es el de *estrategia*, pues como lo asevera Freedman (2013: xii): “La estrategia es el arte político central ... es el arte de crear poder”. El mismo autor precisa los elementos centrales de toda estrategia:

“Los límites impuestos por las circunstancias del tiempo, la importancia de las coaliciones como un recurso de tiempo pero también de inestabilidad, el desafío de afrontar simultáneamente opositores internos y presiones externas, las dificultades de estrategias que son defensivas y lentas ante las demandas de ofensivas que son rápidas y decisivas, el impacto de lo inesperado y quizá lo más importante, el rol del lenguaje como un instrumento estratégico” (Freedman, 2013: 30).

Ahora bien, en teoría de juegos es posible identificar por los menos tres acepciones del concepto estrategia:

1. *Un plan de acción completo* que prescribe las elecciones o decisiones de un jugador ante cualquier circunstancia posible. Esta acepción es la más básica y aplica a los juegos más sencillos, que son los juegos en forma normal.
2. *Decisión interdependiente*. Aquí un jugador decide en función de lo que supone son las creencias y preferencias del otro jugador y que lo conducirán a que tome cierta decisión, a sabiendas de que el otro jugador está haciendo exactamente las mismas consideraciones hacia sus propias creencias y preferencias. La literatura especializada plantea esta acepción como la más directamente relacionada con el juego y pensamiento estratégico.

3. *Decisión aparentemente subóptima*. Se trata de una decisión propiamente *estratégica o sofisticada* (en oposición a una elección sincera) que aplica a juegos secuenciales. Aquí el jugador elige no su primer preferencia (incluso puede elegir una opción no incluida en su orden de preferencias, es decir, elige un opción en contra de sus preferencias) con el objeto de que, al final de las rondas de elección, se asegure el resultado preferido en primer lugar, esto es, aquél que le reporta un pago mayor. Para un analista, el jugador estaría eligiendo de manera subóptima, cuando en realidad lo está haciendo de manera estratégica. El analista, en este caso, no está considerando que el jugador en cuestión está jugando no sólo en esa arena, sino que también está jugando en múltiples arenas, es decir, el jugador en cuestión está involucrado en un *nested games* (Tsebelis, 1990). De este modo, el observador tiene que distinguir la totalidad de arenas y, de entre ellas, la arena principal y, con ello, los pagos que obtendría el jugador en cada una. Por su parte, Shepsle y Bonchek (1997: 151), afirman que el comportamiento estratégico, considerando el horizonte completo de un proceso, puede implicar para los individuos tomar decisiones aparentemente menos que ideales en algunos puntos con el propósito de asegurar resultados superiores al final de dicho proceso.

Las nociones sobre el concepto estrategia más recurrentes en otras perspectivas teóricas y ámbitos de aplicación (que, si bien derivan de la teoría de juegos, lo hacen de un modo bastante simplificador), se ubican en la primera acepción, es decir, en la que la define más como un plan de acción<sup>4</sup>. Respecto de la teoría de juegos, se presenta la definición de Harrington(2009: 34) para ejemplificar la idea de estrategia como planeación:

“Una estrategia es una regla de decisión completamente especificada sobre cómo jugar un juego. Es tan detallada y buena que da cuenta de cada contingencia. No es una secuencia de acciones, sino un catálogo de planes de contingencia: qué hacer, según la situación. Como bien expresó J. D. Williams en uno de sus primeros libros sobre teoría de juegos, una estrategia es un plan tan completo que no puede ser alterado por la acción del enemigo o la Naturaleza; porque todo lo que el enemigo o la Naturaleza pueden

<sup>4</sup> El uso de esta acepción se encuentra generalizado en la esfera de la administración, las organizaciones y los negocios y, de ahí, ha sido trasladada de manera poco crítica a otros ámbitos, como el político. En un texto que ilustra esto último, Schröder (2004: 21) desarrolla la planeación estratégica en la política y señala que ésta consiste en: “analizar y formular de manera previsor y sistemática, comportamientos, objetivos y alternativas de acción, seleccionarlos de una manera óptima y fijar instrucciones para su realización racional”. De manera más específica, Van den Berg (2013) ofrece herramientas prácticas de planeación estratégica para partidos políticos.

elegir hacer, junto con un conjunto de acciones posibles para ti, es solo parte de una descripción de la estrategia”.

Lo anterior representa un grave problema, pues para Yarger (2006: 31) conduce a una “confusión entre la estrategia y la planificación, limitando las posibilidades estratégicas a suposiciones y detalles de planificación a corto plazo, al tiempo que limita la flexibilidad del pensamiento estratégico y establece expectativas de resultados inapropiadamente específicas”, y define la estrategia como “el cálculo de objetivos, conceptos y recursos dentro de límites aceptables de riesgo para crear resultados más favorables que los que podrían existir por casualidad o en manos de otros”. (p. 2)

Con todo, la cuestión en la actualidad es si es posible contar con una teoría de la estrategia. Al respecto, la respuesta es afirmativa. En el plano de la seguridad nacional de los países hay por supuesto muchas elaboraciones. Un buen ejemplo lo proporciona el propio Yarger (2006: 31) quien señala que la teoría estratégica confronta la naturaleza dinámica del entorno estratégico con la mente del estratega, y que una buena estrategia deriva de la comprensión del propio entorno y de la simetría y sinergia de objetivos, conceptos y recursos que ofrezcan la mayor probabilidad de alcanzar los objetivos políticos. En este sentido, el mismo autor afirma que, si bien el estratega es asistido por la lógica de la estrategia y por el constructo de la planificación, el estratega no es un planificador:

“El estratega debe entender la diferencia entre estrategia y planificación para producir una buena estrategia. El planificador debe comprender la diferencia entre planificación y estrategia para ejecutar la estrategia con éxito. La planificación cierra la brecha entre la estrategia y la ejecución. El propósito de la planificación es crear certeza para que las personas y las organizaciones puedan actuar. El propósito de la formulación de la estrategia es aclarar, influir, gestionar o resolver el VUCA (Acrónimo en inglés de Volatilidad, Incertidumbre, Complejidad y Ambigüedad) del entorno estratégico a través de la identificación y creación de efectos estratégicos en apoyo de los objetivos de la política”. (p. 48)

De este modo, el propio Yarger (2006: 66-68) proporciona varios supuestos y premisas de una teoría de la estrategia que, si bien como ya señalamos el autor las dirige al ámbito de la seguridad nacional, es importante observar. Así, la estrategia:

1. Es proactiva y anticipatoria, pero no predictiva.
2. Está subordinada a la política. El propósito político domina todos los niveles de la estrategia.

3. Está subordinada a la naturaleza del medio ambiente.
4. Mantiene una perspectiva holística.
5. Crea un dilema de seguridad para el estratega y otros actores.
6. Se basa en lo que se va a lograr y por qué se va a lograr.
7. Es una empresa inherentemente humana.
8. Tiene a la fricción como una parte inherente.
9. Se enfoca en los propósitos y causas fundamentales.
10. Es jerárquica.
11. Tiene una relación simbiótica con el tiempo.
12. Es acumulativa.
13. Subordina la eficiencia a la eficacia en la misma estrategia.
14. Proporciona una relación adecuada o un equilibrio entre los objetivos buscados, los métodos utilizados para alcanzar los objetivos y los recursos disponibles.
15. Tiene como parte inherente el riesgo.

En el ámbito propiamente político, existen muy pocas elaboraciones que apuntan hacia una teoría de la estrategia. Quizá ello se deba a la gran problemática que encierra el modelo de racionalidad humana. Por eso, una de las primeras cuestiones que no se puede soslayar es su carácter. De la imagen de *hiperracionalidad* del ser humano que se desprende de la teoría de la elección racional, y como producto de las múltiples críticas que ésta ha recibido, ahora se asume que *la racionalidad de las personas es limitada* (Simon, 1982), y que ésta *utiliza heurísticos o atajos cognitivos con la consiguiente producción de sesgos cognitivos* (Tversky y Kahneman, 1974; Kahneman, 2012), y que *se adapta en un sentido evolutivo* (Haselton, et al., 2009) a los entornos en los que se desenvuelve *en una perspectiva ecológica a través de la utilización de diversos heurísticos* (Gigerenzer y Selten, 2001; Hertwig y Pedersen, 2016) y, finalmente, que se reconoce *la influencia recíproca entre la racionalidad y las emociones en la toma de decisiones estratégicas* (Zilincik, 2022).

En este sentido, algunos estudios abogan por la unificación de las ciencias del comportamiento para el estudio de la toma de decisiones estratégicas bajo la perspectiva de la racionalidad

limitada, lo que para Gintis (2014) implicaría la integración de las siguientes perspectivas: la perspectiva de la coevolución gen-cultura, la teoría sociopsicológica de las normas, la teoría de juegos, el modelo del actor racional y la teoría de la complejidad.

Pero lo que de manera reciente ha ganado terreno en el estudio de la toma de decisiones estratégicas es lo que se denomina *teoría de juegos conductuales* (Gächter, 2004; Golman, 2020). Para Camerer (2003: 225):

“La teoría del juego conductual es un enfoque reciente que vincula la teoría del juego con la ciencia cognitiva al agregar detalles cognitivos sobre las ‘funciones de utilidad social’, las teorías de los límites en el pensamiento iterado y las teorías estadísticas sobre cómo los jugadores aprenden e influyen en los demás. Las nuevas direcciones incluyen los efectos de las descripciones de los juegos sobre la elección (enquadre), las heurísticas estratégicas y la representación mental. Estas ideas ayudarán a enraizar la teoría de juegos más profundamente en la ciencia cognitiva y extenderán el alcance de ambas empresas”.

Los anteriores señalamientos sobre el carácter limitado de la racionalidad humana (que produce sesgos, pero que aprende y se adapta y que acepta la influencia de las emociones en la toma de decisiones) y su expresión en situaciones interdependientes que exigen, por tanto, un comportamiento y pensamiento estratégicos, conduce a reconocer que dicha teoría no se puede construir al margen de los desarrollos de la teoría de juegos, de lo que significa ser un actor racional, así como de las críticas que se le han hecho, pero de un modo que las supere para colocar en el centro el pensamiento estratégico como un estilo de pensamiento que los actores políticos deben cultivar y utilizar.

En este sentido, Lune (2008) presenta una teoría inicial de la estrategia que parte de la propia teoría de juegos, de la teoría de la elección racional y de la teoría empírica de la decisión. Una de las primeras cuestiones que observa este autor es que, en la definición tradicional de estrategia, el referente o campo de dominio es la interdependencia y, por consiguiente, todo lo que el jugador despliega alrededor de ella. Un gran acierto de este autor, bajo la perspectiva de lo que aquí denominamos estilo de pensamiento estratégico, es reconocer la *propiedad de estratégico como una virtud cognitiva*. Esto quiere decir que, de manera precisa, *el locus de la estrategia se encuentra inequívocamente en la mente del estratega*, es decir, en la mente de un jugador racional, pero que es mucho más sofisticado porque, producto de esa “virtud”, expresa un pensamiento y comportamiento estratégico en situaciones que así lo exigen, como las relaciones de interdependencia.

Lune (2008) aborda en principio la cuestión de la diferencia entre racional y estratégico y, para establecer esa distintividad, aborda lo que llama las condiciones sociales mínimas para la interacción racional, mismas que están dadas, en un sentido no estricto, por la conciencia de un jugador de la existencia de otro jugador en la situación de interdependencia. En un sentido estricto, las condiciones sociales mínimas implican la presencia de dos jugadores que llama racionalmente complacientes, es decir, que están instalados en la posición ganar/no perder. Ello depende por supuesto de si los turnos de elección de los jugadores son simultáneos o consecutivos, pero en todo caso lo que importa para el jugador es que, en su caso, una elección de indiferencia (de no hacer nada) implique por lo menos no perder. Para este autor, los agentes “son racionalmente complacientes cuando están satisfechos de que su práctica actual maximiza la utilidad esperada total incluso si otras prácticas, que producen utilidades esperadas totales marginales positivas, están disponibles para ellos”. (p. 46)

En este punto, en lo que denomina su teoría de la estrategia como una crítica metodológica, Lune (2008: 61-62), realiza el siguiente proceso:

“Supongamos que reemplazamos el término ‘no complaciente’ con el término ‘estratégico’. Lo que sigue es que el conjunto de todo comportamiento racional consta de dos subconjuntos:

1. Lo que es racionalmente complaciente, donde un agente maximiza la utilidad esperada total sobre el conocimiento disponible, y
2. Lo que es racional pero no complaciente, es decir, estratégico, donde el comportamiento estratégico se toma como la virtud cognitiva de identificar utilidades marginales totales esperadas positivas entre prácticas alternativas”.

Para enseguida, articular una definición de comportamiento estratégico, en el que:

“La propiedad conductual es una virtud cognitiva del agente y no una condición del dominio de la actividad (por tanto,) un agente estratégico es aquel que gasta energía en el reconocimiento y la deliberación para no maximizar la utilidad total esperada de una práctica actual para descubrir una práctica alternativa que ofrece una oportunidad de práctica alternativa positiva.

La declaración anterior se puede acortar un poco por razones de eficiencia. Propongo un concepto de comportamiento estratégico como una virtud cognitiva caracterizada por la crítica metodológica de una práctica: específicamente aquella que permite acceder a oportunidades de prácticas alternativas positivas” (Lune: 2008: 62).

Finalmente, es oportuno recordar que este autor considera la estrategia como una virtud cognitiva, en el sentido de que el actor es racional, pero que también es más astuto y más inteligente que un actor racional no estratégico.

## Pensamiento estratégico

Si bien reconocemos como un gran acierto el hecho de que Lune (2008) coloque la cualidad estratégica no en el campo de dominio, es decir, en la interdependencia entre dos jugadores, sino *en la mente del estratega* y que por ello denomine a la estrategia como una virtud cognitiva, también habría que señalar que esta denominación es un equívoco conceptual. En realidad, la cualidad estrategia si bien la podemos ubicar en la esfera de las cogniciones, más específicamente, en el pensamiento, *ésta no es una virtud sino un estilo*.

En la Introducción de este libro se explicó lo que es un estilo de pensamiento. Recapitulando, *el estilo de pensamiento es un modo habitual de pensar, incluso aún sin percatarse de ello; éste no se manifiesta en las personas de forma “pura”; no es una forma de pensar rígida; es una manera que se pueden aprender; y, por último, un determinado estilo que se adapta mejor a ciertos ámbitos*.

En este sentido, *el pensamiento estratégico no es, como decíamos, una virtud, sino una aptitud que, si se entrena y capacita, se convierte en una habilidad psicosocial del pensamiento susceptible de utilizar en situaciones de interdependencia*.

De esta forma podemos entender entonces afirmaciones de algunos autores, como las siguientes:

“(La) estrategia es la esencia de la política; un político no estratégico no puede realizar sus objetivos. El politólogo que no tiene el tiempo, el entrenamiento o la inclinación para el pensamiento estratégico estará pobremente equipado para entender los giros y vueltas estratégicas de la política” (Morrow, 1994: 1).

Esto es así porque como lo señalan Herrero y Pinedo (2005: 41).

“El pensamiento estratégico supone la posibilidad de plantear de manera anticipada situaciones para establecer criterios de valor sobre las diferentes alternativas de acción y ponerlos en relación con los resultados posibles. En suma, en una situación

de interdependencia se trata de pensar sobre lo que se está pensando, lo que implica autorregular el curso de acción que se despliega frente a las acciones de los otros”.

Estos mismos autores enfatizan la expresión “pensar sobre lo que se está pensando”, y la caracterizan así: “Una persona que piensa estratégicamente se caracteriza por haber desarrollado su potencial metacognitivo orientado hacia el análisis de las estrategias disponibles ante una determinada situación” (p. 38). Y, en consecuencia, definen el pensamiento estratégico como:

“Aquél que, partiendo del conocimiento sobre las propias capacidades de conocimiento, posibilita el desarrollo y aplicación eficaz de estrategias metacognitivas. A su vez, pensar estratégicamente supone que el individuo sea capaz de planificar, regular y evaluar su propia acción para dirigirla con éxito a una determinada meta” (Herrero y Pinedo, 2005: 42).

*Un actor racional estratégico es, por tanto, una persona que conoce sus propios intereses, que es capaz de anticipar las consecuencias de sus posibles decisiones; que sigue un curso de acción una vez que lo ha decidido, y que puede posponer las ganancias inmediatas. En suma, ser estratégico refiere una habilidad que permite distinguir el corto plazo y los asuntos triviales de un punto de vista que abarque el largo plazo y los asuntos esenciales.*

En las arenas políticas las situaciones en las que un actor tiene que interactuar con otros actores son más bien la regla. Lo distintivo de una situación de interdependencia es que las decisiones que tiene que tomar una persona afectan las decisiones que deben tomar otras personas. Considerando el estilo de pensamiento estratégico en políticos profesionales, *la interdependencia está dada por los objetivos e intereses que están directamente relacionados con los actores o jugadores* (por ejemplo, dos candidatos que buscan ganar el cargo de elección popular en disputa, o los legisladores de un partido que piensan votar a favor de una ley y otro grupo de legisladores que votará en contra, etc.). Dadas sus posturas, lo más común es que los políticos entren en *conflicto* por la intención de conseguir sus intereses. *En una situación de interdependencia, los políticos que piensan de manera estratégica no sólo deben de pensar racionalmente respecto de sus fines y medios para conseguirlos, sino que además deben pensar en lo que piensan los otros, es decir, en los intereses y en las acciones que tomarán los otros, para así tomar la decisión que creen es la que maximizará su beneficio.*

El estilo de pensamiento estratégico consiste en formular predicciones lógicamente rigurosas. No se trata de adivinar, porque para ello hay una metodología a seguir basada en

las probabilidades y en la consideración de diversas restricciones presentes en el contexto en el que se desarrolla el juego. Primero se debe tener claro cuáles son las reglas del juego, si éste permite tomar decisiones de manera simultánea o consecutiva entre los jugadores, las decisiones posibles del propio jugador y de su adversario, los resultados posibles, la jerarquización en términos de preferencias de dichos resultados, el nivel de incertidumbre respecto de las preferencias y decisiones del adversario y la posibilidad de que en la situación de interdependencia exista cooperación o no. Enseguida, se trata de realizar lo que se denomina *inducción invertida* (Shepsle y Bonchek, 2005), que consiste en *mirar hacia adelante y razonar hacia atrás* (Dixit y Nalebuff, 1999).

Lo anterior significa que el jugador que piensa de manera estratégica debe ubicarse al final del juego y anticipar la decisión que en ese momento tomaría el jugador adversario. En función de ello, el jugador debe determinar su propia decisión. Este camino inverso, de atrás hacia adelante, se debe observar en todos los momentos de decisión<sup>5</sup>. De esta manera, el jugador, al anticipar las decisiones de su adversario, podrá tomar las decisiones que le corresponden desde el inicio del juego. Para decirlo de manera simple, el jugador debe observar la decisión del otro jugador que le ha precedido (su preferencia revelada) y anticipar la decisión que tomará nuevamente el otro jugador una vez que efectivamente haya decidido. Las personas en su vida cotidiana pueden expresar este tipo de pensamiento dependiendo de múltiples factores. El más relevante es la posibilidad de que exista *cooperación* entre los sujetos que se encuentran en una relación de interdependencia. Si existe cooperación las personas pueden establecer acuerdos, vinculantes o no, que les permitan conseguir sus objetivos utilizando cada uno sus propias estrategias. Y en la vida social, en la que las situaciones de interdependencia son frecuentes y continuas, la cooperación está más presente porque puede producir mejores resultados. En cambio, *en las arenas políticas, los políticos estratégicos se enfrentan a otros políticos estratégicos en la consecución de sus intereses. Ello deriva en un conflicto político y, en tal escenario, lo que suele ocurrir es que la situación de interacción entre dos o más actores políticos está definida más por la competencia que por la cooperación*. Esto es de la mayor relevancia porque un posible resultado, en un juego estratégico, es que ambos jugadores no obtengan su mejor resultado, lo que sí pudiera ocurrir si ambos establecieran estrategias cooperativas. *En política, cooperar puede ser un comportamiento eminentemente racional*.

Por otro lado, el pensamiento y comportamiento estratégico, en el sentido de la adopción de una decisión aparentemente subóptima, abre la puerta para algunas prácticas como

<sup>5</sup> En el modelamiento de un juego, lo señalado corresponde a un juego de forma extensiva, que se representa mediante un diagrama de árbol.

*la manipulación, el engaño y el falseamiento* (Shepsle y Bonchek, 2005), que están muy presentes en la política.

### A modo de corolario

El estilo de pensamiento estratégico en política es indispensable dado que las interacciones entre actores políticos, quienes persiguen intereses contrapuestos, están definidas más por la competencia que por la cooperación. Pero incluso en política las acciones cooperativas requieren también de un pensamiento estratégico. Lamentablemente la mayoría de los políticos profesionales, como los legisladores, si bien son racionales, solo muy pocos de ellos alcanzan un nivel estratégico en su manera de pensar, actuar y tomar decisiones políticas vinculantes. A esto se añaden otros factores que limitan aún más su actuación, tales como la disciplina partidista y parlamentaria, y el enorme peso que tienen los coordinadores parlamentarios en sus respectivas bancadas respecto de las decisiones que tienen que tomar como legisladores. Incluso, como se aprecia en los resultados de esta investigación, los políticos que afirman que son racionales y estratégicos efectivamente lo son, pero de un modo muy simple y elemental. Los políticos piensan que ser estratégico es elaborar todo un plan de acción que guíe su actuación frente a algunos imponderables. Si bien esta acepción de la estrategia como planeación es válida, es la más básica.

Pensar estratégicamente es un proceso que implica una mayor elaboración mental, un pensamiento más sofisticado. Consiste en que el actor político una vez que identifica sus intereses y las formas óptimas para conseguirlos, así como los intereses y cursos de acción del oponente, es capaz de anticipar las elecciones de este último para entonces realizar su propia elección. Ello implica que el político debe, al anticipar las decisiones del otro jugador y las propias, imaginar, crear, es decir, representarse mentalmente situaciones que aún no suceden pero que prefiere que ocurran. En esto emergen una serie de procesos psicosociales importantes como las atribuciones, las actitudes, las creencias, deseos, motivaciones y las emociones, así como la identificación de los propios sesgos, estereotipos y errores, además de las propias abstracciones que realiza el pensamiento cuando lo ponemos en operación, es decir, cuando generamos y asociamos ideas, todo ello con el objeto de tomar una decisión, que es también una función del pensamiento humano.

Una de las características más importantes de los estilos de pensamiento consiste en que el actor político sea capaz de elaborar metacogniciones sobre sus propias cogniciones y emociones, así como de sus contenidos. Pero todo esto no tiene ninguna connotación

misteriosa en el sentido de que solo es asequible a los grandes genios militares y políticos, es decir, a los que comúnmente se les conoce como los grandes estrategas. El pensamiento político estratégico es un estilo que es posible cultivar a través del entrenamiento y la capacitación. En este sentido, y más allá de las filiaciones políticas y de las restricciones institucionales, es posible lograr una mayor profesionalización de los políticos y, por tanto, una mejor representación política sustantiva de la ciudadanía, en especial de los llamados grupos vulnerables, como los indígenas de nuestro país.

## Referencias

- Aalberg, T., Strömbäck, J. & Vreese, C. H. (2011). The framing of politics as strategic and game: A review of concepts, operationalizations and key findings. *Journalism*, 13(2), 162-178.
- Binmore, K. (1994). *Teoría de juegos*. España: McGraw-Hill/Interamericana de España.
- Brams, S. J. (2004 [1975]). *Game theory and politics*. New York: Dover Publications.
- Camerer, C. F. (2003). Behavioral studies of strategic thinking in games. *TRENDS in Cognitive Sciences*, 7, 225-231.
- Dixit, A. K. y Nalebuff, B. J. (1999). *Pensar estratégicamente. Un arma decisiva en los negocios, la política y la vida diaria*. España: Antoni Bosch Editor.
- Elster, J. (2010). *La explicación del comportamiento social. Más tuercas y tornillos para las ciencias sociales*. México: Gedisa.
- Fernández, J. (2002). *Teoría de juegos: Su aplicación en economía*. México: El Colegio de México.
- Freedman, L. (2013). *Strategy. A history*. United States of America: Oxford University Press.
- Gätchter, S. (2004). Behavioral game theory. In D. J. Koehler & N. Harvey (Eds.), *Blackwell handbook of judgment and decision making* (485-503). United States of America: Blackwell Publishing Ltd.
- Gigerenzer, G. & Selten, R. (Eds.) (2001). *Bounded rationality. The adaptive toolbox*. London: The MIT Press.
- Gintis, H. (2014). *The bounds of reason. Game theory and the unification of the behavioral sciences*. United States of America: Princeton University Press.

- Golman, R. (Ed.) (2020). *Behavioral game theory*. Switzerland: Multidisciplinary Digital Publishing Institute, <http://dx.doi.org/10.3390/books978-3-03943-774-0>
- Goodin, R. (2003). Las instituciones y su diseño. En R. Goodin (Comp.), *Teoría del diseño institucional* (pp. 13-73). España: Gedisa.
- Grueneisen, S. & Warneken, F. (2022). The development prosocial behavior – from sympathy to strategy. *Current Opinion in Psychology*, 43, 323-328.
- Harrington, J. E. (2009). *Games, strategies and decision making*. United States of America: Worth Publishers.
- Haselton, M. G., et al. (2009). Adaptive rationality: An evolutionary perspective on cognitive bias. *Social Cognition*, 27(4), 732-762.
- Herrero, J. y Pinedo, J. I. (2005). Pensamiento estratégico, teoría de juegos y comportamiento humano. *Indivisa, Boletín de Estudios e Investigación*, 6, 37-67.
- Hertwig, R. & Pedersen, A. P. (2016). Finding foundations for bounded and adaptive rationality. Editorial. *Minds & Machines*, 26, 1–8. DOI 10.1007/s11023-015-9380-z
- Kahneman, D. (2012). *Pensar rápido, pensar despacio*. México: Random House Mondadori.
- Lune, D. E. (2008). *A theory of strategy. An investigation into strategy as the pursuit of higher utility and its role in game theory, rational choice theory, and empirical decision theory*. Germany: VDM Verlag Dr. Müller.
- Maldonado-Mera, B., Benavides, K. y Buenaño, J. (2017). Análisis dimensional del concepto de estrategia. *Revista Ciencia UNEMI*, 10(25), 25-35.
- Monsalve, S. (2002). John Nash y la teoría de juegos. *Lecturas Matemáticas*, 24, 137-149.
- Morrow, J. D. (1994). *Game theory for political scientists*. United States of America: Princeton University Press.
- Munck, G. (2001). Teoría de los juegos y política comparada: Nuevas perspectivas y viejas preocupaciones. *Revista Mexicana de Sociología*, 63(1), 3-40.
- Munné, F. (1995). *La interacción social. Teorías y ámbitos*. Barcelona: Promociones y Publicaciones Universitarias.
- Niou, E. M. S. & Ordeshook, P. C. (2015). *Strategy and politics. An introduction to game theory*. New York: Taylor & Francis.

- Ordeshook, P. C. (1986). *Game theory and political theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pascual, J. A. et al. (2009). Una herramienta didáctica para la enseñanza de teoría de juegos mediante internet. *EDUTEC Revista Electrónica de Tecnología Educativa*, 29, 1-14.
- Peters, H. (2015). *Game theory. A multi-leveled approach*. New York: Springer.
- Real Academia Española (2022). *Estrategia*. Disponible en: <https://dle.rae.es/estrategia>
- Riker, W. H. (1983). Political theory and the art of heresthetics. In A. W. Finifter (Ed.), *Political science: The state of the discipline* (47-68). Washington: American Political Science Association.
- Riker, W. H. (1986). *The art of political manipulation*. New Haven, Connecticut: Yale University Press.
- Riker, W. H. (2001). Teoría de juegos y de las coaliciones políticas. En A. Batlle (Ed.), *Diez textos básicos de ciencia política* (pp. 151-169). España: Ariel. 2ª. Ed.
- Rocha, R. (2016). *Análisis político. Perspectivas teórico-metodológicas*. México: Trillas.
- Sánchez-Cuenca, I. (2009). *Teoría de juegos*. Cuadernos Metodológicos 34. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas. 2ª. Ed.
- Schröder, P. (2004). *Estrategias políticas*. Washington, D. C.: Fundación Friedrich Naumann/OEA.
- Shepsle, K. y Bonchek, M. (2005). *Las fórmulas de la política. Instituciones, racionalidad, y comportamiento*. México: Taurus/CIDE.
- Simon, H. A. (1982). *Models of bounded rationality*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Tsebelis, G. (1990). *Nested games. Rational choice in comparative politics*. United States of America: University of California Press.
- Turner, J. C. (1994). Introducción. El campo de la psicología social. En J. F. Morales (Coord.), *Psicología social* (pp. 3-21). España: MacGraw-Hill.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science, New Series*, 185(4157), 1124–1131.
- Van den Berg, C. F. (2013). *Strategic planning for political parties. A practical tool*. The Netherlands: International Institute for Democracy and Electoral Assistance/The Netherlands Institute for Multiparty Democracy.

- Watson, J. (2013). *Strategy. An introduction to game theory*. United States of America: W. W. Norton & Company. 3ª Ed.
- Yarger, H. R. (2006). *Strategic theory for the 21st century: The little book on big strategy*. United States of America: The Strategic Studies Institute.
- Zilincik, S. (2022). Emotional and rational decision-making in strategic studies: Moving beyond the false dichotomy. *Journal of Strategic Security*, 15(1), 1-13. DOI: <https://doi.org/10.5038/1944-0472.15.1.1974>

# Capítulo 4

## Estilo de pensamiento basado en emociones

Rodolfo Hipólito Corona Miranda  
FES Zaragoza, UNAM

### Introducción

**E**n este capítulo se desarrolla el estilo de pensamiento basado en emociones que utilizan los políticos profesionales y, para ello, *es necesario primero comprender lo que son las emociones ya que están implicadas en el pensamiento racional, estratégico, prospectivo y heurístico* que en este libro se desarrollan como estilos de pensamiento. Estos estilos se relacionan con la capacidad humana de tomar decisiones a cada momento de nuestra vida, y con mayor razón en quienes tienen la responsabilidad de hacerlo para el bien de todo un país, siendo representantes electos por la población. El ser humano, y en particular el político en su actuar como representante de la población, tiene la capacidad de ser: racional/irracional, conciente/inconciente, emocional, sentimental, apasionado, afectivo, instintivo, intuitivo, heurístico, cognoscente, metacognoscente, empático/simpático, prospectivo, etc. ¿Por qué todos estos términos aplicados al ser humano y en particular a los políticos? Porque todas estas capacidades tienen que ver con las emociones y la toma de decisiones.

Existen teóricos y analistas políticos (Marcus, 2002; Berlant, 2004; Allègre, 2007; Damertzis, 2013; Nussbaum, 2013; Bisquerra, 2017; Arias, 2018) que realizan importantes estudios de política, pero muchos de ellos lo hacen mezclando varios de los términos antes referidos de manera indiferenciada, tomándolos como si fueran sinónimos, cuando en realidad son muy diferentes. Otra característica es el hecho que la mayoría se refieren al análisis emocional de los electores y a la toma de decisiones a la hora de votar (Staiger, Cuetkovich y Reynolds, 2010; Thompson y Hoggett, 2012; Yates, 2016), pero pocos se ocupan de los sentimientos, emociones y pensamientos que tienen los políticos a la hora de tomar decisiones vinculantes.

¿Cómo introducimos en las emociones, sentimientos y decisiones que toma un político? Todo ser humano tiene una historia desde que nace, crece y se desarrolla, pues pasa por la infancia, niñez, adolescencia y adultez. Mujeres y hombres cuando inician su carrera

política ya son personas adultas que han tenido un sin fin de experiencias buenas, malas, regulares, han ido conformando sus creencias, sentimientos y emociones, y son concientes y racionales, seres maduros e inteligentes para diferenciar entre lo bueno y lo malo, y son capaces de cooperar con su familia, con sus seres queridos y, si son políticos profesionales, de ver por el bien de su comunidad y de su país.

### Algunos conceptos asociados a las emociones

Freud desde sus trabajos pioneros describe con singular énfasis que el ser humano no tiene instintos, sino pulsiones (Freud, 2001a y Freud, 2001b). Esta distinción inicial importa porque como veremos más adelante con la psicología económica de las decisiones, varios autores toman como sinónimos el instinto, la intuición, la corazonada, etc., pero son bien diferentes. El instinto es un troquel (Tinbergen, 1975) que la mayoría de los animales repiten a lo largo de todas sus generaciones, por ejemplo, una jirafa o un caballo cuando nacen nadie les enseña a caminar; la cría de una araña cuando sale de su huevecillo nadie le dice como construir su telaraña. El etólogo que descubrió los patrones de comportamiento individual y social en los animales fue precisamente Tinbergen, Premio Nobel de Medicina en 1973. Entonces, *no podemos decir que los políticos tienen instintos a la hora de tomar decisiones, pero pueden tener intuiciones, que son inmediatas y no razonadas*. Si dichas decisiones son inmediatas, sin haberlas pensado mucho, es porque el político tiene que tomarlas en todo momento y tiene que resolver asuntos sobre la marcha. Además, estas intuiciones van cargadas de emoción.

Otra forma de tomar decisiones de manera cotidiana en la tienda o supermercado es *la heurística*, que los políticos usan mucho pues los teóricos de la *psicología conductual* (Brockman, 2019; Mlodinow, 2019; Kahneman, 2019; Thaler, 2018 y 2019) han realizado un sinnúmero de experimentos en los que han comprobado que nuestra capacidad para retener información de muchas cosas o eventos de los que tenemos que elegir uno, se reduce a contemplar sólo entre cinco o siete elementos, de los cuales tenemos que elegir uno que al ser tan parecidos en sus características terminamos por elegir de forma heurística.

Una característica que nos gustaría que tuvieran los políticos dedicados a tomar decisiones fundamentales para la sociedad y en particular para los más necesitados, es *la empatía* (Bloom, 2018), es decir, que sean sensibles al sufrimiento, carencias y necesidades de la población, pero lo son solo cuando necesitan sus votos para ganar. Además, hay otro factor importantísimo que no se toma en cuenta entre los analistas y teóricos de la política, que

es *la simpatía* (Wispe, 1991; De Waal, 2011), y no me refiero al hecho de caerle bien a la gente, tener carisma como se dice coloquialmente, sino al hecho de realmente ayudar a las personas directamente, trabajar al lado de ellas, colaborando en sus faenas diarias. Simular ser empático es fácil ya que nuestras neuronas espejo se encargan de reflejarnos en nuestro cerebro el sufrimiento de otros, pero en realidad eso no les ayuda y los políticos fácilmente lo olvidan o lo ignoran, por eso lo importante es la *simpatía*, el trabajo directo con la comunidad, no sólo desde su curul observando y siendo empáticos; la emoción y el sentimiento cambian cuando se es *simpático*.

Aclaremos otro par de conceptos que se prestan a confusión al hablar de emociones, sentimientos y toma de decisiones, y que han creado una serie de discusiones entre investigadores, teóricos, científicos de las ciencias cognitivas, neurológicas, psicológicas, sociales, etc., y son: *conciente e inconciente*. Hay mucha discusión por dichos términos ya que su raíz es el psicoanálisis freudiano y causa escozor su manejo, ya que han sido utilizados indiscriminadamente y sacados de contexto, pues su única función es terapéutica. En términos psicoanalíticos, la palabra inconciente se refiere a uno de los sistemas definidos por Freud (2001a), dentro del marco de su primera teoría del aparato psíquico y está constituido por contenidos reprimidos, a los que ha sido rehusado el acceso al sistema preconciente-conciente por la acción de la represión (para contener lo prohibido); en el caso de la conciencia, y en el marco de la *metapsicología* de Freud, ésta es la función de un sistema, el sistema percepción-conciencia y, desde el punto de vista *tópico*, el sistema percepción-conciencia se sitúa en la periferia del aparato psíquico, recibiendo a la vez las informaciones del mundo exterior y las provenientes del interior, las sensaciones pertenecientes a la función placer-displacer y a las reviviscencias mnémicas. Como podemos ver, dicha terminología es complicada y confusa para quien no la sabe manejar o no la entiende, además si se usa para explicar cosas más allá de la terapia se desvirtúa la idea para la cual fueron hechas.

Así, para entender las emociones y sentimientos en los políticos a la hora de tomar decisiones vinculantes, importa observar *la conciencia como la cualidad momentánea que caracterizan las percepciones externas e internas dentro del conjunto de los fenómenos mentales*, es decir, *darnos cuenta de lo que pasa a nuestro alrededor y en nuestra mente*, de momento a momento, de instante tras instante de nuestro vivir cotidiano y más aún al tomar decisiones importantes, lo cual no excluye la emoción y el sentimiento. Por el lado de la filosofía, pero particularmente de las neurociencias (Dennett, 1991; Searle, 2000; Denton, 2009; Dehaene, 2015), la conciencia es esencial. Se realiza a partir de la interacción de todas las partes de una persona con su ambiente. Se sabe que el cerebro juega un papel importante en la producción de la conciencia, pero no se conoce cómo, aunque se han

identificado ciertos procesos en el cerebro y cierta actividad neuronal en áreas particulares que se correlacionan con algunos estados de conciencia, mientras que otros no. Ahora bien, las áreas que están asociadas con la conciencia emergente son el córtex y particularmente los lóbulos frontales. El tiempo aproximado entre un estímulo y la toma de conciencia es de medio segundo aproximadamente. Vista así, nuestra conciencia es fugaz. Por eso, al hablar del inconsciente se está haciendo referencia a que tomamos decisiones inmediatas sin darnos cuenta (Gauchet, 1994; Mlodinow, 2016; Quevedo, 2018; Gladwell, 2019; Matute, 2019). Aquí entra lo que mencionamos anteriormente de la intuición, la corazonada o la elección heurística. Otra cosa es que, después de dichas elecciones, tomemos conciencia al pensar razonadamente y con calma nuestra decisión, además de que podemos verificar si acertamos o no y, en su caso, rectificar.

La capacidad que tiene la mente humana de rectificar errores, fallas, fracasos o de ratificar cuando acertamos en nuestras decisiones cotidianas a corto plazo y las metas cumplidas a lo largo del tiempo, se debe a lo elástico y flexible de nuestro cerebro (Mlodinow, 2016; Sepulcre, 2018), que nos permite reflexionar y razonar para modificar nuestras decisiones y así mejorar en base al conocimiento que vamos acumulando a lo largo de nuestras vidas. Por lo tanto, los políticos profesionales que toman decisiones importantes para el bien común y que son responsables en ejecutar adecuadamente su tarea, tienen que hacer uso de esta gran capacidad de flexibilizar sus decisiones, más aún cuando se tienen que realizar cabildos con grandes intereses económicos de empresas que buscan favorecerse sin importarles las necesidades de los más desprotegidos del país. Es necesaria la flexibilidad para poder negociar y no caer en tentaciones que sólo benefician a unos cuantos, incluidos los políticos que toman la decisión de favorecer a los poderosos. Aquí los sentimientos y las emociones están a todo lo que dan, pues es fundamental su decisión.

Otro factor fundamental para observar en los políticos es su cognición acerca de todo el bagaje o historial de conocimientos acerca de la política, ideología, economía, composición social, etc. Pero algo fundamental, y de lo que poco se habla de ello, es *la metacognición* (Damasio, 2000; Smith y Kosslyn, 2008; Elster, 2014; Gabriel, 2017), *que es la capacidad de pensar sobre el pensamiento, el saber sobre el saber o conocer lo que se conoce, ser consciente de la conciencia, conocer nuestras emociones y sentimientos*. Dicho término proviene de la palabra raíz *meta* que significa *más allá o encima de*. *Dicha habilidad es sólo humana y los políticos la deben tener muy presente para pensar lo que piensan al tomar decisiones, para pensar sobre lo que deciden y por qué lo deciden, haciéndose responsables de dicha elección, sin culpar a otros*.

Reflexionemos un poco más sobre la metacognición pues es algo que los políticos deben tener en cuenta. Puede entenderse como *pensar sobre nuestro pensamiento*. Además, implica el control y supervisión de nuestros propios procesos cognitivos cuando tomamos decisiones, los políticos deben tenerla muy presente. Esta capacidad se puede desarrollar y asociar con la inteligencia y con una buena toma de decisiones. En términos generales, la metacognición se refiere a la capacidad de los seres humanos para reflexionar sobre sus propias experiencias cognitivas y regularlas. Este proceso está dentro de nuestras *funciones ejecutivas*, que son aquellas que se relacionan con la supervisión y regulación de los procesos cognitivos. Es decir, permite modular la *atención*, la *memoria*, *planificar*, *inhibir o facilitar conductas* y sobre todo *controlar emociones y sentimientos*. Los políticos profesionales deberían tener muy en cuenta sus metacogniciones pues ello les ayudaría a planificar mejor sus decisiones, regular sus sentimiento y emociones, evaluar y analizar su conducta para así mejorar su desempeño político en la toma de decisiones.

En este punto es conveniente hacer una diferenciación importante entre *razón y racionalidad*. Para Elster (2014 y 2002) la razón o lo racional es personal y la racionalidad es social. Entonces *el político no sólo debe ser racional en lo personal, sino también racionalizar en lo referente a lo social*. Es decir, *tiene doble compromiso: consigo mismo y con la comunidad*. No sólo es racional, sino que tiene que racionalizar sus decisiones para el bien de sus representados, aunque esto afecta su sistema emocional, ya que tiene que decidir por sus intereses o por los de la población que representa.

Por otro lado, también es conveniente revisar un par de conceptos que refieren dos procesos cognitivos importantes en su relación con las emociones. Se trata del pensamiento y de la memoria. El *pensamiento* hace referencia a *procesos mentales relativamente abstractos, voluntarios e involuntarios, mediante los cuales el ser humano desarrolla sus ideas, sentimientos y emociones acerca de su entorno, de las personas que lo rodean y de él mismo*. Es decir, los pensamientos son ideas, recuerdos y creencias en constante movimiento, relacionándose entre sí. Los pensamientos no existen como actividades intelectuales *puras* y, siempre van de la mano de otros procesos mentales que tienen que ver con las emociones y que están generados y regulados por el cerebro y específicamente por el sistema límbico. Esto es de vital importancia porque los pensamientos siempre están tocados por la emocionalidad, no son ajenos a los sentimientos y emociones.

Algunos tipos de pensamiento que se pueden dar en el ser humano, y por supuesto en los políticos al tomar decisiones, son:

1. *El pensamiento deductivo.* Parte de afirmaciones basadas en ideas abstractas y generales para aplicarlas a casos particulares.
2. *El pensamiento inductivo.* Se basa en casos particulares y, a partir de ellos, produce ideas generales.
3. *El pensamiento analítico.* Crea piezas de información a partir de una unidad informacional amplia y llega a conclusiones viendo el modo en el que interactúan entre sí estos fragmentos o partes de la problemática.
4. *El pensamiento lateral o creativo.* Juega a crear soluciones originales y únicas ante problemas viejos y nuevos, mediante el cuestionamiento de las normas que en un principio parecen ser evidentes.
5. *El pensamiento suave.* Utiliza conceptos con unos límites muy difusos y poco claros, a menudo metafóricos y la tendencia a no evitar contradicciones.
6. *El pensamiento duro.* Utiliza conceptos y términos lo mejor definidos posibles y trata de evitar las contradicciones. Es el que se usa en las ciencias naturales particularmente, en los que un ligero matiz en el vocabulario usado puede llevar a conclusiones totalmente erróneas, por eso puede resultar difícil avanzar a partir de él, dado que requiere una buena cantidad de habilidades cognitivas trabajando a la vez para alcanzar un fin.
7. *El pensamiento divergente.* Establece una división entre dos o más aspectos de una idea y se exploran las posibilidades de mantener esta *partición*. Por ejemplo, si alguien utiliza una misma palabra haciendo que cada vez tenga un significado distinto, encontrar este error es un caso de pensamiento divergente en el que se pueden detectar los distintos significados.
8. *El pensamiento convergente.* Proceso por el cual nos damos cuenta de que hay diferentes hechos o realidades que encajan entre sí a pesar de que en un principio parecía que no tenían relación. Se utiliza para detectar patrones comunes y regularidades y puede llevar a abstraer un concepto general que explique partes específicas de la realidad.
9. *El pensamiento mágico.* Da intenciones a elementos que no cuentan con voluntad, ni conciencia propia y menos aún con capacidad para actuar con planes predeterminados. El pensamiento mágico no es sólo de la infancia, también aparece en adultos que pertenecen a grupos o culturas poco familiarizadas con la escritura y la ciencia en

particular. El motivo es que no han desarrollado un sistema para someter a hipótesis o a un examen de validez, y por consiguiente se pueden sostener explicaciones míticas sobre la realidad que nos rodea.

Estos son algunos tipos de pensamiento que usamos de forma cotidiana sin darnos cuenta, son pensamientos inmediatos según las necesidades de nuestro entorno, pero los políticos profesionales tienen que echar mano de estilos de pensamiento más precisos y adecuados a las exigencias de su trabajo al tomar decisiones. *Pero parece ser que los políticos no echan mano de estos tipos de pensamiento, tal vez utilicen unos pocos como el inductivo y el deductivo. Aunque el creativo debería estar muy presente, pero no aparece con mucha frecuencia, y el más usado con mucha facilidad es el pensamiento suave.* Al respecto, sería conveniente realizar una investigación para saber cuál pensamiento utilizan más y si realmente están concientes de ello.

Por otro lado, la *memoria* es un proceso mental complejo. Podríamos decir en principio que se encarga de la codificación, almacenamiento y recuperación de la información, es decir, la memoria nos permite recordar acontecimientos, ideas, relaciones entre conceptos, sensaciones y en definitiva todos los estímulos que en algún momento hemos experimentado. La memoria es clave para el aprendizaje y vital para la adaptación del ser humano a su entorno. La capacidad de aprender y de recordar lo aprendido nos hace tener una mejor adaptación social.

El proceso de la memoria lo podemos ubicar en las siguientes estructuras cerebrales: el hipocampo; el córtex temporal, que almacena los recuerdos de la infancia; el hemisferio, que guarda el significado de las palabras; los lóbulos frontales, que organizan la percepción y el pensamiento e incluso muchos de los procesos cerebrales automáticos. Así, algunos tipos de memoria, según la teoría multialmacén de Atkinson y Shiffrin (1968), son:

*Memoria sensorial.* Es muy breve y su duración oscila entre 200 y los 300 milisegundos. Está formada por la información que recogen nuestros sentidos. La información recibida permanece el tiempo justo para que pueda ser atendida e identificada de forma que se facilite su posterior procesamiento.

*Memoria a corto plazo.* Aparece cuando se trata de retener una pequeña cantidad de información, de forma que se encuentre disponible durante un corto periodo de tiempo. En ella destaca la *memoria operativa o memoria de trabajo*, implicada en muchas tareas en las que se requiere almacenar durante un breve periodo de tiempo cierta cantidad de información a la vez que se realiza un procesamiento concurrente. Se divide a su vez en

cuatro factores: a) *bucle fonológico*, es un sistema que está especializado en la información verbal y permite mantener ese proceso de habla interna que hace que podamos retener una información dentro de la *memoria a corto plazo*; por ejemplo, recordar una dirección; b) *agenda visoespacial*, es un sistema similar al bucle fonológico pero encargado de mantener activa información de tipo imagen; es necesario, por ejemplo, para aprender un recorrido; c) *almacén episódico*, que es el encargado de integrar la información que procede de otras fuentes y se nutre de la información verbal, visual, espacial y temporal; y d) *sistema ejecutivo*, que controla y regula el funcionamiento del sistema de memoria operativa.

*Memoria a largo plazo*. Permite almacenar la información durante un largo periodo de tiempo. Se subdivide en varios tipos: a) *memoria implícita o procedimental*, que implica un almacenamiento inconsciente, e interviene en todos esos procesos que hacemos de forma automática, como conducir un auto; b) *memoria explícita o declarativa*, es el almacenamiento de la información que se hace de forma consciente y está implicada en el reconocimiento de lugares, personas, cosas y lo que ello implica; c) *memoria episódica*, que permite almacenar información de tipo autobiográfico, recordar sucesos y hechos concretos; es la responsable de que podamos recordar nuestro primer día de colegio, por ejemplo; y d) *memoria semántica*, que implica aquella información almacenada en la memoria a largo plazo que no está relacionada con experiencias concretas o personales, e incluye el conocimiento general sobre el mundo, nombres de los objetos, significado de las palabras, etc. (Izawa, 1999). Si reflexionamos y pensamos en este tipo de memorias, nos podemos dar cuenta de que las usamos todos los días y a cualquier hora o momento, sólo que no somos conscientes de su uso porque ello sería muy complicado. En nuestro cuerpo y cerebro ocurren demasiadas cosas sin darnos cuenta de ellas, afectando nuestras decisiones sencillas e inmediatas, así como las decisiones más importantes y trascendentes de nuestras vidas. En los políticos sucede lo mismo al tomar decisiones vinculantes, solo que la memoria es fundamental para los políticos, aunque parezca que muchos de ellos no la tienen.

## Las emociones

Respecto de las emociones, existen otros tantos conceptos con los que se confunde, tales como sentimientos, afecto, pasión. Por ello, para entender qué son estos procesos, entre otros, es necesario analizar al menos tres perspectivas teóricas.

Para empezar, hay que hablar de las ideas expuestas por Darwin (1965) y William James (1950). En el caso de Darwin la expresión emocional ha ocupado un lugar preponderante en

el estudio científico de las emociones. Pero a causa de su origen en *la teoría de la evolución*, se ha conservado fundamentalmente la connotación que alude primordialmente a manifestaciones corporales, faciales, vocales y posturales de la emoción. Esta idea de Darwin es aparentemente sencilla, simple y convincente, porque la observamos cotidianamente en la gente y en animales con los que convivimos. Pero William James propone invertir la lógica del sentido común que tenemos de las emociones a partir de las ideas de Darwin, diciendo que no es el estado mental lo primero que se da en la emoción, desencadenando luego la expresión corporal, sino a la inversa, por lo tanto, para James estas emociones que implican una manifestación corporal, las llama *emociones en bruto*, ya que la manifestación corporal precede al sentimiento de emoción y no al contrario. Por ejemplo, amamos porque somos celosos y no que nos ponemos celosos porque amamos. En breves palabras: la emoción no es otra cosa que la *toma de conciencia de los cambios reflejos*, que se producen en los órganos viscerales y en la musculatura esquelética.

Así, es James más que Darwin al que le preocupa la acción humana y no sólo la evolución o el sistema nervioso o el córtex. James en su escrito de 1884, *Qué es una emoción*, señaló que lo más importante del entono es que es el propio ser humano el que suscita las emociones de otros seres humanos. James comenta que la emoción humana no sólo tiene una función evolutiva, sino también apunta a un objetivo, explicar por qué las personas se preocupan por expresar y poner en palabras sus emociones. Y, en ese sentido, él mismo responde que es por la necesidad de compartir socialmente, lo cual le permite moverse y sentirse más libre, expresar un afecto, emoción o sentimiento que, aunque mezclado con todo tipo de experiencias variadas, se ordenan en una relación con el otro que satisface sus fines. El aspecto importante de la teoría de James reside en la idea de que, aunque las emociones resulten de procesos reflejos surgidos de la filogénesis, son sin embargo controlables por el hecho de que una parte del sistema periférico -el sistema motor que dirige los músculos de acción- es accesible al control voluntario. James insistía en el hecho de que acentuando o inhibiendo deliberadamente las manifestaciones expresivas y posturales de la emoción, se podía acentuar o reducir el propio estado emocional.

Volviendo a Darwin (1965), él estableció la teoría evolutiva de las emociones y señaló la manera como las expresiones emocionales emergieron gradualmente a lo largo de la evolución para colocarlas en la base del innatismo. Así, propuso un número limitado de emociones discretas que tendrían su origen en la evolución y que se presentarían de manera uniforme en todas las culturas. Las manifestaciones faciales y posturales que caracterizan estas emociones son: *tesis del innatismo de la emoción*, que resulta de la evolución, forma parte del bagaje adaptativo del individuo y se observa en las manifestaciones de la emoción en los niños desde el nacimiento y se desarrollan al ritmo de la madurez;

*tesis de continuidad filogenética*, las manifestaciones emocionales que caracterizan al ser humano están en continuidad relativa con las especies cercanas, por ejemplo, no hay ruptura de continuidad entre expresiones de los primates con las de los humanos; *tesis de las categorías de la emoción*, existe un número limitado de emociones discretas que responden a las circunstancias particulares que las desencadenan: a) sufrimientos y llantos, b) abatimiento, tristeza, ansiedad, c) gozo y alegría, d) reflexión, mal humor, enfado, e) odio e ira, f) desconfianza, desagrado, g) sorpresa, asombro, temor, horror, y h) vergüenza, timidez, rubor; *tesis de las expresiones analizables*, el rostro contiene gran número de músculos: cada expresión emocional podría analizarse según las unidades musculares del rostro que se utilizan; *tesis de la comunicación social de la emoción*, debido a la conexión específica que une cada categoría de emoción a una expresión facial típica, los que rodean a un individuo que se encuentre en un estado temporal de emoción son informados de ese estado; *tesis de la universalidad de la expresión*, debido a su origen evolutivo, las emociones son las mismas en todas las culturas y las manifestaciones externas de la emoción son así igualmente similares en todas las culturas; y *tesis del impacto de la expresión en la experiencia subjetiva*, es la idea de que la experiencia subjetiva de la emoción encuentra su origen en el esfuerzo muscular implicado en la expresión, debido al impacto de ese esfuerzo en el cerebro. Incluso *el simple acto de simular una expresión tiende a hacer que nazca en nuestro interior*. Esta idea es retomada con posterioridad por James para su teoría de la emoción.

En un punto de reflexión, desprendiendo lo anteriormente comentado tanto de Darwin como de James, podemos advertir en cuanto a los políticos de cualquier ideología o partido su capacidad para dramatizar cualquier situación o conflicto a la hora de tomar decisiones importantes, haciendo ver a su oponente que él está realmente interesado por la situación a decidir, cuando en realidad está fingiendo su emoción y el problema entonces es que no tiene conciencia de tal actuación ya que ciertamente se la cree, o la niega.

Continuando con el *enfoque empirista de la emoción*, mencionamos a algunos autores que contribuyeron a dicha teoría. En las teorías actuales de la emoción por lo general no se toma en cuenta a John Watson, porque solo se le considera el iniciador del conductismo. Él dirigió su trabajo para que se le concediera a la psicología el estatuto de ciencia dura o natural, y para adquirirlo la disciplina debía superar dos obstáculos: debía liberarse del dualismo mente-cuerpo y también debía liberarse del vitalismo, que dotaba al individuo de sistemas de asistencia para su supervivencia, cuyo ejemplo es la noción de instinto. También encontramos en Watson una idea que perduró en la literatura por muchos años: aquella según la cual el estado emocional sólo constituye un indicador de desorganización y de conmoción de las respuestas del individuo, de aquí que se pensara que el mejor estado

sería el racional. Para los políticos en general, el mejor estado para tomar decisiones es el racional, negando así cualquier tipo de emoción, lo cual no es cierto, como lo menciona Elster (2014). La única concesión que dio Watson a las emociones es lo que llamó *corriente de actividad*. Él pensaba que las emociones eran la base de esas variaciones de actividad. Además, estimaba que el estudio de las emociones correspondía más a la fisiología que a la psicología.

Ahora bien, en la fisiología el líder fue Walter Cannon, quien estaba influenciado por el pensamiento de Claude Bernard y la lógica del *medio interior* en el que los procesos biológicos se integran a favor de todo el organismo. Así, Cannon se dedicó al estudio de la emoción a partir de los movimientos del estómago y del intestino, y en 1915 enuncia la *teoría homeostática de la emoción* que enunció reglas relativas a las manifestaciones periféricas de la emoción, por lo tanto, dejó abierta la cuestión de los mecanismos centrales, pero insistió en localizar la parte del sistema nervioso central que controla la actividad de la emoción.

El que continúa con esta idea del estudio del sistema nervioso es un colaborador de Cannon, Philippe Bard, quien entra a las vías nerviosas seccionándolas y constata que las manifestaciones emocionales se mantienen incluso después de haber extraído la parte del cerebro anterior al diencéfalo. Éstas sólo desaparecerán cuando se llega a tocar el tálamo. *La sede de la emoción está ahí donde nadie lo había situado aún, es decir, en las regiones subcorticales.*

En los años siguientes los estudiosos se dedicarán a especificar las funciones de las regiones subcorticales. Bard precisa que la región crítica para la emoción no es el tálamo, sino el hipotálamo. Papez, por su parte, se dedica a *diseñar* un circuito cerrado que llevará su nombre y que relaciona las proyecciones de las vías sensoriales en el tálamo con todas las zonas del cerebro que están en juego en las emociones: cuerpo estriado (el movimiento), córtex (el pensamiento y la experiencia conciente), hipotálamo (afectos), hipocampo (memoria). Posteriormente, MacLean propone el concepto de *sistema límbico* o cerebro visceral que reagrupa en un solo subconjunto todas las estructuras subcorticales tomadas en consideración por el circuito de Papez. Así se iniciaba el estudio de las localizaciones cerebrales. Los estudios de autores como Hess, Penfield y Flynn aportaron numerosas precisiones acerca de los efectos de la estimulación de las zonas subcorticales en la emoción en los seres humanos y animales. Estas experiencias serán prolongadas por los trabajos de Le Doux sobre el papel de la amígdala, y Delgado producirá los efectos más espectaculares utilizando un radio-control para activar electrodos implantados en el sistema límbico de diferentes animales, demostrando así el control a distancia de las reacciones emocionales.

Tratando de reunir las ideas de Watson, Hull y Cannon, podemos entrever una noción única de activación: *arousal*, susceptible de dar cuenta a la vez de las variaciones de actividad, de los fenómenos motivacionales y emocionales.

Fue Elizabeth Duffy en 1934-1941 quien propuso por primera vez que nada justifica la distinción radical realizada habitualmente entre las emociones y las otras respuestas del organismo, puesto que todas las respuestas constituyen adaptaciones a condiciones de estimulación, todas aplican un cierto grado de energía y todas manifiestan una cierta dirección. Es decir, simplemente la emoción responderá a una estimulación que requiere una modificación particularmente importante de energía. Como cualquier otro comportamiento, la emoción implicaría una interpretación de la situación.

Para continuar con esta propuesta se crea la *teoría cognitivo-fisiológica* anunciada por Stanley Schachter y Singer. Esencialmente describieron las emociones como conjuntos de reflejos aparecidos a lo largo de la historia filogenética. Según esta lógica, en las emociones, sea cual sea la situación, los cambios fisiológicos serían siempre los mismos, lo que deja a quienes los experimentan en un estado de indeterminación. Volviendo así a encontrar en ella la idea enunciada por Duffy veinte años antes: la emoción requiere una interpretación de la situación.

En resumen, en la teoría cognitivo-fisiológica de la emoción los cambios, idénticos en todas las situaciones emocionales, son percibidos de manera difusa y confusa por el sujeto conciente. Lo que lo determina a ejecutar enseguida una búsqueda cognitiva cuya finalidad es clarificar o elucidar el estado en curso. El individuo procede entonces a un barrido cognitivo del contexto interno o externo, para buscar un elemento al cual poder atribuir de manera plausible su activación fisiológica. En cuanto esta atribución cognitiva tiene lugar se instala la emoción. Su coloración particular -alegría, ira, miedo, tristeza- estará determinada por la naturaleza del objeto de la atribución. En esta concepción, es la conjunción de dos factores, la activación fisiológica y la atribución cognitiva, la que da cuenta de la emoción. En esta perspectiva, la emoción ya no aparece como un proceso biológico ciego a las particularidades de las situaciones. Al contrario, se convierte en el resultado de la evaluación de esa situación por parte del individuo.

De esta concepción surge la nueva corriente cognitiva de evaluación y emoción. Cuando la aproximación cognitiva de la emoción obtuvo sus primeros éxitos con las ideas de Schachter, Magda Arnold publicó una obra que dará finalmente su giro más decisivo al enfoque cognitivo de la emoción. Su análisis de la emoción debe mucho a la revolución que marcó la psicología de la percepción en los años 1950, especialmente con los trabajos de Hebb.

La percepción es siempre un reencuentro entre una sensación y las expectativas del sujeto y por tanto nunca neutra. Toda percepción implica necesariamente una cierta *coloración* de la relación del sujeto con el objeto percibido, es decir, un proceso de evaluación (*appraisal*), o de apreciación de la estimulación. Esta coloración no tiene necesariamente un carácter emocional. Se pueden apreciar un montón de cosas a un nivel no emocional. Por ejemplo, se puede apreciar un objeto como más grande o más pequeño que otro objeto hallado previamente. Se pueden realizar apreciaciones de tipo económico, de tipo comercial y de otro tipo. No obstante, con frecuencia la evaluación viene acompañada de un empuje definido *hacia o al margen* del objeto. Es así como ésta emplaza la emoción en la concepción de Magda Arnold. Es una tendencia experimentada, una atracción o una repulsión que se manifiesta de forma no razonada e involuntaria. Se apoya en las expectativas provenientes de la experiencia anterior y como resultado de un auténtico juicio sensorial.

Así es como se añade inmediatamente a la evaluación una actitud emocional, miedo, ira, asco, u otra, que aparece casi tan rápidamente como la percepción misma. En cuanto se establece, este estado suscita impulsos nerviosos del córtex hacia los centros del tálamo y del hipotálamo. A cada experiencia subjetiva corresponde en efecto un circuito nervioso específico y una estructura específica de respuesta emocional en el plano de la expresión y el plano de los cambios fisiológicos. El tálamo y el hipotálamo activan estas dos estructuras de respuesta. Las diversas emociones constituyen, en definitiva, diferentes tipos de relación sujeto-objeto. El proceso no se detiene en ese nivel elemental. Desemboca en una segunda fase de la emoción que es una fase de evaluación secundaria o *reapreciación*. Esta resulta de una toma de conciencia de los cambios fisiológicos y de la tendencia a la acción, que son entonces evaluados como deseables o como no deseables. Según el caso, la evaluación secundaria conlleva el pleno despliegue de la acción emocional o, al contrario, su inhibición.

Otro autor, Scherer, ha especificado el proceso de evaluación, considerando que el individuo realiza un barrido continuo de los objetos y acontecimiento de su campo perceptivo, según una secuencia que, aunque extremadamente rápida, comprende siempre cinco niveles diferentes de evaluación de la situación, que son: la evaluación de la novedad, la evaluación del placer intrínseco, la evaluación de la pertinencia, la evaluación de la capacidad de hacer frente, la evaluación de la compatibilidad con las normas.

Por otra parte, Lazarus (1991) ha puesto especialmente el acento en el hecho de que las diferentes evaluaciones a las que proceden los individuos en una situación emocional se combinan para construir juntas lo que él llama un *tema relacional central* (Ver Tabla 1).

**TABLA 1.** Los temas relacionales centrales de diferentes emociones, según Lazarus (1991)

EMOCIÓN	TEMA RELACIONAL CENTRAL
Ira	Se sufre una ofensa humillante
Ansiedad	Tropezar con una amenaza incierta
Miedo	Tropezar con un peligro físico, concreto e insuperable
Culpabilidad	Un imperativo moral es transgredido
Tristeza	Se sufre una pérdida irrevocable
Alegría	Se registra un progreso hacia la realización de un objetivo
Compasión	Se siente el sufrimiento del prójimo, con el deseo de aportar una ayuda

Ahora bien, queda claro que no existe la racionalidad radical, en la que se creía que no existía emoción alguna. Pero parece ser que nuestros políticos no saben de estos conocimientos actuales de la psiconeurología, y menos tienen conciencia de sus sentimientos y emociones, pues tienen que seguir siendo *racionales*.

Por otro lado, Para Damasio (1996) los sentimientos son *experiencias mentales de estados corporales*, que surgen cuando el cerebro interpreta emociones, que son estados físicos que surgen de las respuestas del cuerpo a los estímulos externos. El orden de los sucesos es: hay una amenaza, experimento miedo y siento horror. Por lo tanto, la conciencia, ya sea la primitiva *conciencia núcleo* de los animales o la autoconciencia *ampliada* de los humanos para la que es necesaria la memoria autobiográfica, surge de las emociones y los sentimientos. Su idea nace en la década de 1990 derivada del estudio clínico de lesiones cerebrales en pacientes incapaces de tomar decisiones adecuadas porque sus emociones no funcionan adecuadamente, pero cuya razón no se veía afectada en lo más mínimo.

Gracias a los progresos técnico-científicos que nos ayudan a conocer cómo funciona nuestro cerebro, como la resonancia magnética y otras técnicas, se ha conseguido observar al cerebro como un todo y también las diferentes partes que lo conforman, así como las conexiones interneuronales, por lo tanto, es necesario saber sobre el funcionamiento cerebral para no conformarnos sólo con el comportamiento observable.

Explicemos con un poco más de detalle qué son las emociones. Son parte de un sistema automatizado que nos permite reaccionar ante el mundo de forma inmediata y sin necesidad de pensar, con el que ya venimos dotados desde que nacemos. Son parte de esa compleja maquinaria en la que intervienen las recompensas, los castigos, los estímulos, las motivaciones y todo aquello que nos hace desear comer, beber, practicar sexo, etc. Las emociones son parte del proceso de la regulación de un ser vivo y se presentan de muchas formas. Hay emociones primarias como son el miedo, la rabia, la felicidad o la desdicha, y hay emociones sociales más complejas, como la compasión, el desprecio, la admiración, el orgullo, etcétera. Son todas ellas parte del equipo básico con el que nacemos. Este es un equipo primario y original, que no hay que confundir con lo aprendido como un hecho, pues lo que vamos aprendiendo a hacer a lo largo de nuestras vidas es asociar emociones -y sus correspondientes sentimientos- con ciertos objetos o eventos; aprendemos que una persona, objeto o cosa, nos causa miedo. Aprendemos entonces esta conexión entre el objeto y la emoción, creando un sentimiento.

Las emociones alcanzan sus objetivos al generar acciones. Y son esas acciones las que acaban generando lo que llamamos sentimientos. Esto ya lo había visualizado William James, pero fue algo que se entendió hasta hace poco. Cuando una emoción hace su trabajo, crea una acción. Esa acción va dirigida hacia el interior de nuestro organismo, en su conducta y en su mente. Por ejemplo, el miedo, es una de las emociones más sólidas y no sólo afecta al ser humano, muchas especies sienten miedos, no es algo que suceda exclusivamente en nuestra mente, sino que se dan una serie de acciones preparatorias: en el corazón, los pulmones, el intestino, acciones que provocan la elevación de la sensibilidad al dolor, supresión de la cortisona, etc. Estos hechos ocurren a lo largo de todo el cuerpo y por supuesto se sabe desde hace mucho tiempo que el corazón es muy importante en las emociones (por ejemplo, estar enamorado, estar triste) y luego también una serie de conductas específicas. Ante el miedo, hay personas que se quedan bloqueadas, otras echan a correr huyendo de la fuente del miedo. Después está la atención que se presta a lo que ocurre y al final hay un modo de pensar que se da ajustándose a la fuente que provoca el miedo.

*Una emoción siempre se refiere a una secuencia de acciones y los sentimientos se refieren a los resultados de esa secuencia de acciones.* Es importante entender que frente a un peligro (que da miedo), lo que nos salva y hace actuar son una serie de acciones que se desencadenan, no el sentimiento de miedo. Para que quede claro: si se tiene sensación o sentimiento de miedo, es ese sentimiento lo que guiará las acciones futuras. Nuestra naturaleza humana nos provee de dos aspectos fundamentales: primero con una acción

que hace que podamos huir de forma efectiva, sin pensar ni reflexionar, del lugar en donde corremos peligro y también nos da ese beneficio de mantener en nuestra memoria algo que nos recuerde ese peligro (Damasio, 2000). Cuando reflexionamos del porqué de nuestras decisiones cotidianas, como clientes, como políticos, observamos que éstas tienen que ver con la forma con la cual adherimos una emoción (no sólo el miedo, sino el placer, el rechazo, etc.) a un objeto o evento en particular.

Damasio (2010) comenta que estos apreciados y despreciados son controlados no por la emoción, sino por las consecuencias de las emociones, que son los sentimientos y nos permiten aprender de ellas. Al respecto, se realizaron estudios sobre el proceso de las emociones y sentimientos a través de la técnica denominada magneto-encefalografía y se encontró que desde el momento en que comienza el proceso de emoción hasta el sentimiento pasan aproximadamente 500 milisegundos. Esto nos da una idea de la rapidez de dichos procesos.

Con esto podemos decir que las emociones no son necesariamente enemigas de la razón. Se solía decir que si alguien usaba sus emociones para tomar decisiones y no tenía la cabeza fría y racional, no realizaría adecuadamente su trabajo. Por lo contrario, lo que se ha llegado a encontrar es que quienes son hiper-racionales e intentan razonar sus decisiones sin ningún componente emocional, son en su mayoría incapaces de alcanzar decisiones adecuadas.

Si somos capaces de analizar y entender los hechos junto con las emociones, éstas pueden ser usadas de forma correcta, por lo tanto, no hay que eliminarlas, sino utilizarlas de forma positiva para nosotros y nuestras decisiones. De hecho, estamos aprendiendo de forma constante nuevas conexiones, hechos y emociones. ¿Entenderán esto nuestros políticos?, ¿harán autoanálisis de sus emociones para tomar mejores decisiones? y ¿tendrán conciencia de sus emociones?

Antes de contestar preguntas sobre nuestros políticos, echemos un vistazo a las neuronas espejo que nos ayudarán a entender algunos conceptos como la empatía, la neuropolítica o de cómo entendemos a los otros.

En la vida cotidiana lo que hacemos los seres humanos es *leer el mundo* y en especial a las personas con las que interactuamos. Automáticamente y casi instantáneamente podemos discernir si se está sonriendo o haciendo una mueca y la distinción puede ser muy sutil, tan sólo estas diferencias mínimas las podemos discriminar y saber cómo utilizamos los músculos faciales. Todos hacemos cientos de tales distinciones todos los días. Tampoco reflexionamos sobre ello. Es tan natural y sin embargo es extraordinario que lo sintamos natural.

Hay grupos de células especializadas en el cerebro denominadas *neuronas espejo* que nos permiten entender a los demás. Estas células nos vinculan entre nosotros, desde lo mental y emocional. Por ejemplo, cuando vemos que los actores de una película se besan con pasión, las células que se activan en nuestro cerebro son las mismas que se activan cuando besamos a nuestros amantes, estos momentos son los cimientos de la empatía y tal vez de la moralidad profundamente internalizadas en nuestras características biológicas. Las neuronas espejo nos brindan una explicación neurofisiológica plausible de las formas complejas de cognición e interacción social, pues nos ayudan a reconocer y a comprender las motivaciones más profundas que las generan y las intenciones de otras personas. También pueden desempeñar un papel importante en la violencia imitativa creada por los medios electrónicos y se han hecho algunas investigaciones preliminares que indican que son relevantes en diversas formas de identificación social, incluidas las relacionadas con *marcas de ropa, filiaciones a un partido político*, etcétera.

El cerebro humano contiene cerca de cien mil millones de neuronas, cada una de las cuales puede hacer contacto con miles o decenas de miles de otras neuronas. Estos contactos o sinapsis constituyen el medio a través del cual las neuronas se comunican entre sí y su cantidad es espectacular. La característica cerebral distintiva de los humanos es la neocorteza, la estructura cerebral de la evolución más reciente en nuestra especie.

En Parma, Italia, el área de estudio en la que trabajaba el equipo de Rizzolatti (Rizzolatti y Sinigaglia, 2006) era una zona del cerebro conocida como F5 que abarca una parte grande del cerebro llamada corteza premotora, la parte de la neocorteza que planifica, selecciona y ejecuta movimientos. El área F5 contiene millones de neuronas que se especializan en *codificar* un comportamiento motor específico, los movimientos de la mano, lo que comprende asir, sostener, rasgar y, sobre todo, acercar objetos *-alimentos-* a la boca. Para todos los macacos y primates, son básicos y esenciales. Nosotros, *Homo sapiens*, asímos y manipulamos objetos. Después de todo, cada uno de nosotros realizamos cientos, miles, de actos pensables todos los días. De hecho, ése es precisamente el motivo o razón por la cual el equipo de Rizzolatti eligió el área F5.

Ningún neurocientífico del mundo podría haber imaginado que las neuronas motoras se activan sólo ante la *percepción de las acciones que realiza otra persona*, sin que medie ningún movimiento. Los investigadores de Parma (Iacoboni, 2008) no estaban preparados para encontrarse con una neurona motora que también fuera una neurona perceptiva. El equipo de Rizzolatti identificó la existencia de otro grupo de neuronas del área F5, estas neuronas se activan durante el acto prensil y también con el simple hecho de ver objetos que podían asirse. Estos dos patrones de actividad neuronal se contradicen con la vieja idea

de que la acción y la percepción son procesos completamente independientes confinados a compartimentos separados del cerebro.

Otra característica peculiar de estas células es que responden a un simple contacto con el otro, el cuello o el brazo del macaco. El *campo receptor visual* (aquella parte del espacio circundante en que los estímulos visuales activan la célula) y el *campo receptor táctil* (aquella parte del cuerpo que, al ser tocada, activa la célula) están relacionados con estas neuronas del área F4. Dos funciones totalmente diferentes que se manifiestan en un solo grupo de células. Tales propiedades fisiológicas indicarían que el mapa del espacio que rodea al cuerpo es un mapa de los *movimientos potenciales* que realiza el cuerpo.

Para Iacoboni (2008 y 2012) el nuevo modelo neuronal que se inició con el descubrimiento de las zonas F4 y F5 dio origen al conocimiento de las neuronas espejo. Los neurólogos de Parma no desperdiciaron años tratando de sacar reglas o códigos computacionales complicados y sofisticados para explicar la gran cantidad de observaciones acumuladas. En vez de ello, aplicaron a la investigación un enfoque filosófico, al que denominaron *fenomenología neurofisiológica*. Esta nueva orientación fue el único medio para reconocer que la *percepción y la acción* constituyen un proceso fincado en el cerebro.

Vittorio Gallese estudió a fondo la obra de Merleau-Ponty en busca de analogías apropiadas entre la filosofía y la neurociencia para explicar los descubrimientos neuronales en términos menos científicos y más filosóficos. En una ponencia titulada *Hacia una ciencia de la conciencia* que expuso en un encuentro celebrado en Tucson, Arizona, en 1998, fue presentado por primera vez el descubrimiento de las neuronas espejo al mundo científico. En este evento se encontró con Alvin Goldman, quien estudiaba el problema de la mente de los otros. Así, Gallese y Goldman (1998) trabajaron juntos en un artículo que postuló, por primera vez, que las neuronas espejo pueden ser el correlato neuronal de los procesos de simulación necesarios para entender otras mentes.

Las áreas del cerebro humano que contienen neuronas espejo son importantes para la *empatía, la conciencia de sí mismo y el lenguaje*. Todas estas repercusiones emanan del mecanismo por el que las neuronas espejo se activan no sólo durante nuestras propias acciones, sino también al observar las mismas acciones realizadas por otros. Recordemos lo dicho por Merleau-Ponty (1964): “*Vivo en la expresión facial del otro, como los siento a él vivir en la mía*”. Veamos ahora el comentario de Wittgenstein (1980):

“Las emociones se ven... No vemos contorciones faciales y luego inferimos de ellas la alegría, la pena, el aburrimiento. Describimos de inmediato una cara como triste,

radiante, aburrida, inclusive cuando no es capaz de ofrecer ninguna otra descripción de los rasgos”.

Con el accionar de las neuronas espejo se explica de alguna manera por qué y cómo Wittgenstein y los fenomenólogos existencialistas tenían razón.

El cerebro humano es capaz de acceder a otra mente mediante los mecanismos neuronales del reflejo especular y la simulación. La simulación implica cierto nivel de esfuerzo *conciente*, mientras que es muy probable que cierta cantidad de actividad de las neuronas espejo muestre cierta forma de entender la mente de los demás que se asienta en la experiencia y es *prereflexiva* y *automática*. Ambos mecanismos neuronales permiten representar de manera interna al yo y al otro con cierto nivel de independencia, aun cuando se estén reflejando de modo especular.

El papel de las neuronas espejo en la intersubjetividad se puede describir con más precisión al decir que permite la interdependencia. Se ha visto que a través de las neuronas espejo se pueden entender las intenciones de los demás y así predecir, aun de un modo *prereflexivo*, su comportamiento futuro. La interdependencia entre el yo y el otro que hacen posible las neuronas espejo, moldea las interacciones sociales entre las personas, en las que el encuentro concreto entre el yo y el otro se vuelve el significado existencialista compartido que los conecta en profundidad.

El existencialismo nos lleva a abrazar el significado de nuestra vida, de nuestra experiencia, en vez de identificar el significado de nuestra vida en un plano metafísico, fuera de nosotros mismos. Las neuronas espejo son las células del cerebro que dotan a nuestra experiencia, mayormente constituida por interacciones con los demás, de un profundo significado. Los existencialistas nos recuerdan de forma constante que lo que vale la pena entender y conocer es nuestra existencia y que el compromiso y la participación son más importantes a una postura distante. Las neuronas espejo son células cerebrales que parecen especializarse en entender la condición existencialista y el compromiso con los demás. Nos muestran que no estamos solos, sino que estamos conectados desde un punto de vista biológico y diseñados desde la perspectiva de la evolución para interconectarnos de modo profundo y mutuo.

## Los políticos y el estilo de pensamiento basado en emociones

Las decisiones requieren imaginar el futuro con cierto grado de realismo, previendo muchas de sus consecuencias que se pueden extender por varios años en el futuro y evaluando un gran abanico de opciones. La neurociencia ha mostrado que los engranajes de la toma de decisiones consisten en una inmensa red neuronal en la que cada neurona informa de las conexiones de miles de otras neuronas y propagan así su gran actividad a gran velocidad. Incluso las decisiones más simples que podamos tomar involucran un gran número de áreas cerebrales trabajando en conjunto y cuando llegamos a tomar una decisión difícil es necesario utilizar otras áreas de control y de atención que implican un esfuerzo mental extra.

*Una decisión es una elección entre futuros simulados mentalmente.* Los políticos profesionales toman decisiones a futuro para el beneficio de la población a la que representan imaginando las consecuencias positivas o no. Cuando toman decisiones imaginan sus consecuencias futuras, es decir, simulan las realidades posibles. *Aunque hay muchas decisiones que toman de forma rápida, heurística o inconscientemente, el cerebro evalúa sus consecuencias simulándolas, imaginándolas o representándoselas, especialmente si éstas corresponden a situaciones novedosas en las que no pueden utilizar hábitos aprendidos.* Además, para que una decisión sea a la postre acertada, es necesario que dichas simulaciones sean lo más realistas posibles y tengan en cuenta las situaciones más probables.

Los políticos tienen la obligación, la necesidad, de evaluar un gran repertorio de escenarios conscientemente, haciendo muy compleja su toma de decisiones, tomando en cuenta que gran parte del cerebro interviene en ellas. Esta cadena de sucesos imaginados se llaman *simulaciones mentales* porque no corresponden a ninguna realidad, sino a posibles realidades aproximadas, creadas por nuestro cerebro. Tenemos que utilizar información que reside en nuestra memoria, sin embargo, lo que otorga mayor realismo a los posibles e hipotéticos escenarios son las emociones que simulamos experimentar, si nuestra decisión es adecuada nos sentimos contentos, pero si nuestra decisión es fallida nos sentimos tristes. Cada escena simulada está teñida o cargada de matices emocionales, añadiendo así una nueva gama de colores que nos permiten discernir con más claridad qué alternativa tomar.

*Nada puede hacer el político con la decisión que ya tomó, pero lo que sí puede hacer es la revisión de los hechos y la constatación de errores en el cálculo de las simulaciones, suponiendo así un conocimiento útil para la siguiente decisión similar que haya de tomar.*

Todos tenemos intuiciones bastante correctas en los procesos que intervienen en nuestras decisiones, en la actualidad se han hecho cuantificaciones de los mismos a través de modelos

matemáticos. Uno de estos es el modelo propuesto por Ratcliff (2015), que ofrece un marco conceptual y matemático de lo que pasa en nuestro cerebro cuando tomamos decisiones. Para entender este modelo pensemos que, cuando jugamos ajedrez como cuando elegimos en la panadería entre una concha o una dona, usamos la mayor parte de nuestro cerebro, aunque elegir una jugada en el ajedrez o elegir una pieza de pan no parecen problemas comparables, pero la realidad es que en ambos casos utilizamos prácticamente las mismas áreas cerebrales. Cuando vamos camino a nuestro trabajo no recordamos el momento en que cruzamos una calle, una avenida, un puente y muchas cosas más, pero las hemos cruzado. Lo que sucede es que hemos puesto el piloto automático y hemos realizado una secuencia de acciones *por defecto*. Esta secuencia de acciones ha sido aprendida con el tiempo hasta formar un hábito, un comportamiento regular realizado de manera mecánica. Cuando realizamos acciones por defecto no tomamos, en sentido estricto, ninguna decisión.

En un proceso de decisiones debe haber al menos dos alternativas que considerar y simulaciones varias sobre las consecuencias de elección, lo que no sucede cuando ponemos piloto automático. *Por ello, es deseable que los políticos profesionales no se pongan en piloto automático y sí tomen decisiones haciendo simulaciones a futuro y sus consecuencias para la población que representan.*

En nuestras acciones cotidianas el 99% corresponden a hábitos o acciones por defecto. Sólo el 1% restante corresponde a decisiones propiamente dichas. Pero si estas decisiones son una fracción tan insignificante de todas nuestras acciones diarias, entonces, ¿por qué preocuparnos por ellas? La respuesta es que ese escaso 1% de acciones diarias pueden ser las más importantes, en primer lugar, porque se toman en situaciones novedosas y generalmente de relevancia y, en segundo lugar, porque si se repiten se convierten en hábitos. Sin embargo, algunas de las decisiones *a priori* aparentemente banales, pueden ser tan importantes como las determinadas por la frecuencia con la que surgen o porque al convertirse en hábitos determinan nuestra salud, bienestar y apariencia, como elegir nuestra dieta diaria y el ejercicio.

Ahora bien, una vez que el problema se ha reconocido y las opciones están sobre la mesa, el siguiente paso es saber cómo adquirir la información pertinente para valorar las opciones. También es deseable que nuestros políticos hagan este ejercicio para tomar sus decisiones adecuadamente, sean concientes de ello y responsables de las mismas.

¿En dónde pueden adquirir información los políticos profesionales para tomar decisiones adecuadas para el beneficio de sus representados? La información puede estar en su experiencia como políticos, en su memoria, en informes, libros o en la experiencia y

memoria de otras personas. Muchas veces cometemos errores en nuestras decisiones porque no hemos extraído la información relevante o también nos equivocamos cuando sabiendo cómo recabar información importante, procrastinamos. Cuando se toman decisiones importantes, los políticos las tienen que hacer para el bien de la comunidad, en ocasiones se les puede nublar la realidad que los rodea, dejan de atender otros menesteres importantes e incluso pueden llegar a ignorar a sus seres queridos. Lo que se trata de decir aquí es que, estando en la elite política, es que todas las decisiones que se toman tienen un costo, se debe pagar un precio, sea alto o bajo, por el hecho de estar involucrados en un proceso de decisión. De cualquier manera, siempre necesitamos tiempo para tomar una decisión.

Los pasos que se dan son: la acumulación de información, siguiendo el proceso de evaluación de las opciones, en gran medida simultaneo al proceso de acumulación, pero difiere en el objetivo, que no es acumular información, sino sopesarla y, en la última instancia, la decisión que es irrevocable. Es decir, los procesos que participan en la toma de decisiones son: *acumulación, evaluación y decisión*.

Es importante remarcar que sin teorías ni modelos matemáticos que pongan orden y concierto a los datos, nos estaríamos enfrentando a un futuro sin propósito, acumulando muchos datos incoherentes y desorganizados. Los modelos matemáticos pueden ofrecer principios básicos para organizar los datos y así poder construir una teoría de la mente con el cerebro.

Un modelo muy reconocido para la toma de decisiones es el creado por Roger Ratcliff (2015) y sus colaboradores a finales del siglo pasado. *Hay que recordar que cualquier proceso de decisión, además de basarse en información sensorial (el episodio que vivimos en el presente), también utiliza información nemónica (episodios vividos en el pasado) y prospectiva (episodios que podríamos vivir en el futuro).*

Después de observar los procesos por los cuales pasa nuestra mente y cerebro, la pregunta es ¿cuándo debemos parar y tomar la decisión?

Ratcliff y colaboradores proponen una regla muy simple que determina no sólo cuándo hay que parar de acumular información y tomar una decisión, además de saber qué decisión tomar. Este modelo habla de un techo y un suelo que marcan los umbrales de información sopesada que es necesaria para elegir entre opciones, lo importante aquí es el asunto de la altura a la que deben ser situadas. Por tanto, ¿cuál es el papel del techo y el suelo en la decisión? Es el momento justo en el que la línea zigzagueante toca o bien el techo o bien

el suelo, el umbral, y la decisión es tomada. Este es el momento en el cual detenemos el proceso de acumulación y evaluación de las opciones y nos decidimos por una de ellas. De esta forma, el modelo propuesto permite integrar en un solo marco conceptual los procesos de acumulación de información (zigzagueo de la línea), evaluación (pendientes de la línea) y decisión (toque de la línea con el techo). Permite ver la conocida regla del balance *rapidez-precisión*, que consiste en el equilibrio entre rapidez de decisión y la probabilidad de acertar con la decisión más adecuada. Es decir, no es posible ser rápido y certero a la vez, o bien eres rápido, pero entonces la probabilidad de cometer un error es mayor, o bien asegurar el acierto, pero entonces tienes que ser más lento.

¿Qué sucede cuando tenemos urgencia de tomar una decisión? En esta situación el techo y el suelo están más cerca el uno del otro. La sensación de urgencia acorta el espacio disponible para integrar la información y como consecuencia reduce el tiempo necesario para tomar una decisión, pero con la probabilidad de cometer un error. Aunque en general tomar una decisión más rápidamente no implica cometer un error, sí es cierto que la probabilidad de cometer un error aumenta.

¿Los políticos profesionales sabrán en realidad cuando han cometido un error? Esperemos que sí, pues deben constatar que han cometido un error al conocer las consecuencias de su decisión, pues es muy importante ya que afecta a la población que representan, y es necesario que en posteriores ocasiones mejoren en sus decisiones para el bien de sus representados.

Volviendo al modelo de Ratcliff, la decisión final se toma justo cuando la línea de información acumulada toca por primera vez el techo o el suelo. Es cuando decimos, ya tengo suficiente información y una de las opciones es percibida como suficientemente mejor que la otra. Así, la sensación de confianza es indispensable para cualquier decisión. La confianza, sobre todo, crece cuando hay más información acumulada, como es de esperar. Pero la dependencia entre la confianza y el tiempo invertido en tomar la decisión es menos directa. Si tomamos una decisión en la que en poco tiempo hemos obtenido mucha información, sentiremos una gran confianza. Sin embargo, si obtenemos la misma cantidad de información y nos toma más tiempo, sentiremos menor confianza en la decisión. La cuestión es que, si esperamos mucho tiempo, sucederá que la línea zigzagueante tocará el techo o el suelo, pero esto puede deberse simplemente a fluctuaciones azarosas de información.

Otro punto en el modelo es su constante manejo de sensaciones y emociones que están en el mismo proceso de acumulación de información y evaluación. Es decir, que la amplitud del zigzagueo está modulada por las sensaciones o emociones causadas por aquello

que experimentamos, recordamos o imaginamos. Estas sensaciones y emociones son fundamentales para evaluar las opciones, tratando de controlar la pendiente y amplitud del zigzagueo, que serán mayores cuanto mayores sean las sensaciones despertadas. Es así como las emociones modulan la línea de información acumulada, provocando que la decisión se tome con mayor o menor rapidez. Por lo contrario, la falta de sensaciones y emociones puede privar la toma de decisiones y la evaluación correcta de las opciones, llevándonos así a una fría acumulación de datos.

### Conclusiones

Se sabe que gran parte del cerebro participa en la más simple de las decisiones, incluyendo grandes extensiones de los lóbulos parietales y prefrontales, así como los ganglios basales. Pareciera que todas las áreas del cerebro estuvieran sintonizadas con la decisión. Se ha descrito la relación que existe entre dos sensaciones, la urgencia y la confianza. Se observó que cuando se toma una decisión, ésta se debe a que hemos alcanzado un nivel de confianza suficiente, de otra manera no se habría tomado. Claro es que esta confianza es mayor, tanto mayor, cuan altos y separados estén el techo y el suelo porque hay más espacio y tiempo para pensar y deliberar. También se encontró que cuando se siente urgencia, el techo y el suelo se aproximan, dejando menos espacio para la deliberación. Esto puede implicar que en situaciones de urgencia se toman decisiones generalmente con menor confianza, lo cual puede llevarnos a una mayor probabilidad de cometer un error. Es como si se canjeara el tiempo por la calidad de la decisión. La cuestión aquí es que la situación en la que estamos inmersos es lo que nos dicta cómo actuar. No sentir urgencia y siempre intentar conseguir un nivel de confianza alto antes de adherirnos a una decisión nos puede llevar, por el contrario, a situaciones desastrosas.

La sensación de urgencia domina la toma de decisiones en casos extremos, obligándonos a tomar decisiones intuitivas y al azar. Las neurociencias confirman que se ha elegido una opción siguiendo las pautas antes descritas: se ha integrado información del pasado (recordando), del presente (percibiendo) y del futuro (simulando) hasta que el nivel de confianza a favor de una opción sea lo suficientemente alta teniendo en cuenta los costes y la urgencia de la decisión.

A manera de conclusión, sería recomendable que los políticos profesionales que nos representan realizarán un esfuerzo de conciencia y conocimiento para aprender a reconocer

varias problemáticas aquí desarrolladas en cuanto a la toma de decisiones políticamente vinculantes, es decir, que:

1. Aprendan a diferenciar entre sus emociones y sentimientos.
2. Comprendan la diferencia entre empatía y simpatía.
3. Reconozcan lo que es la razón y la racionalidad.
4. Entiendan que la intuición y la heurística son muy diferentes.
5. Aprendan a reconocer lo que son las creencias, el saber y el conocimiento.

Todos estos elementos son necesarios para poder tomar decisiones adecuadas. La pregunta para realizar después de tanto concepto por aprender sería: ¿cómo los políticos profesionales pueden aprender y entender todo esto?

Pues bien, una forma de aprenderlo sería mediante la capacitación y el entrenamiento en el manejo de sus emociones, y en la toma de decisiones que las ubique como parte necesaria del proceso decisorio.

## Referencias

- Allègre, C. (2007). *La sociedad vulnerable. Doce retos de política científica*. Barcelona: Paidós.
- Arias, M. (2018). *La democracia sentimental. Política y emociones en el siglo XXI*. Barcelona: Página Indómita.
- Atkinson, R. C. & Shiffrin, R. M. (1968). Human memory. A proposed system and its control processes. En K. W. Spence & J. T. Spence (Eds.), *The psychology of learning and motivation*, Vol. 2 (pp. 89-195). New York: Academic Press.
- Berlant, L. (2004). *Compassion. The culture and politics of an emotion*. New York: Routledge.
- Bisquerra, R. (2017). *Política y emoción. Aplicaciones de las emociones a la política*. Madrid: Pirámide.

- Bloom, C. (2018). *Contra la empatía. Argumentos para una compasión racional*. México: Taurus.
- Brockman, J. (2019). *Las mejores decisiones*. Barcelona: Crítica.
- Damasio, A. (1996). *El error de Descartes*. Barcelona: Crítica.
- Damasio, A. (2000). *Sentir lo que sucede. Cuerpo y emoción en la fábrica de la consciencia*. Chile: Andres Bello.
- Damasio, A. (2010). *En busca de Spinoza. Neurobiología de la emoción y los sentimientos*. Barcelona: Crítica.
- Damertzis, N. (2013). *Emotions in politics. The affect dimension in political tension*. New York: Palgrave Macmillan.
- Darwin, C. (1965 [1872]). *The expression of the emotions in man and animals*. Chicago: University of Chicago.
- Dehaene, S. (2015). *La conciencia en el cerebro. Descifrando el enigma de cómo el cerebro elabora nuestros pensamientos*. Argentina: Siglo XXI.
- Dennett, D. (1991). *Consciousness explained*. New York: Little, Brown and Company.
- Denton, D. (2009). *El despertar de la consciencia. La neurociencia de las emociones primarias*. Barcelona: Paidós.
- De Waal, F. (2011). *La edad de la empatía. ¿Somos altruistas por naturaleza?* Barcelona: Tusquets.
- Elster, J. (2002). *Alquimias de la mente. La racionalidad y las emociones*. Barcelona: Paidós.
- Elster, J. (2014). *Razón y racionalidad*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Freud, S. (2001a, [1950, 1895]). *Proyecto de Psicología*. Obras completas, Tomo I. Publicaciones prepsicoanalíticas y manuscritos inéditos en vida de Freud (1886-1899). Buenos Aires: Amorrortu.
- Freud, S. (2001b). *La interpretación de los sueños*. Obras completas, Tomo V. Buenos Aires: Amorrortu.
- Gabriel, M. (2017). *Yo no soy mi cerebro. Filosofía de la mente para el siglo XXI*. Barcelona: Pasado/presente.
- Gallese, V. & Goldman, A. (1998). *Mirror neurons and the simulation theory of mind-reading*. *Trends in Cognitive Sciences*, 2(12), 493-501.

- Gauchet, M. (1994). *El inconsciente cerebral*. Argentina: Nueva Visión.
- Gladwell, M. (2019). *Blink: Inteligencia intuitiva. ¿Por qué sabemos la verdad en dos segundos?* México: Penguin Random House.
- Iacoboni, M. (2008). *Mirroring people. The science of empathy and how we connect with others*. USA: Ferrar Straus & Giroux.
- Iacoboni, M. (2012). *Las neuronas espejo. Empatía, neuropolítica, autismo, imitación o de cómo entendemos a los otros*. Argentina: Katz.
- Izawa, C. (1999). *On human memory: Evolution, progress, and reflection on the 30<sup>a</sup> Anniversary of the Atkinson-Shiffrin model*. New York: Lawrence Erlbaum.
- James, W. (1950). *The principles of psychology*. New York: Dover Publication.
- Kahneman, D. (2019). *Pensar rápido, pensar despacio*. México: Penguin Random House.
- Lazarus, R. S. (1991). *Emotion and adaptation*. Nueva York: Oxford University Press.
- Marcus, G. (2002). *The sentimental citizen. Emotion in democratic politics*. United States of America: The Pennsylvania State University.
- Matute, H. (2019). *Nuestra mente nos engaña. Sesgos y errores cognitivos que todos cometemos*. España: Salvat.
- Merleau-Ponty, M. (1964). *The primacy of perception*. Evaston: Northwestern University.
- Mlodinow, L. (2016). *Subliminal. Cómo tu inconsciente gobierna tu comportamiento*. Barcelona: Crítica.
- Mlodinow, L. (2019). *Elástico. El poder del pensamiento flexible*. México: Paidós.
- Nussbaum, M. (2013). *Political emotions. Why love matters for justice*. London: The Belknap.
- Quevedo, M. (2018). *El cerebro inconsciente. Los automatismos de nuestra mente*. España: Salvat.
- Ratcliff, R. (2015). *Modeling one-choice and two-choice driving tasks. Attention, Perception, & Psychophysic*, 77(6), 2134-2144.
- Rizzolatti, G. y Sinigaglia, C. (2006). *Las neuronas espejo. Los mecanismos de la empatía emocional*. Barcelona: Paidós.
- Searle, J. (2000). *El misterio de la conciencia*. Barcelona: Paidós.

- Sepulcre, J. (2018). *Redes cerebrales y plasticidad funcional. El cerebro que cambia y se adapta*. España: Salvat.
- Smith, E. y Kosslyn, S. (2008). *Proceso cognitivos. Modelos y bases neurales*. España: Prentice Hall.
- Staiger, J., Cuetkovich, A. & Reynolds, A. (2010). *Political emotions. New agendas in communication*. New York: Routledge.
- Thaler, R. (2018). *Portarse mal. El comportamiento irracional en la vida económica*. México: Paidós.
- Thaler, R. (2019). *La psicología económica. El encuentro entre la economía y la psicología y sus implicaciones para los individuos*. México: Booket.
- Thompson, S. & Hoggett, P. (2012). *Politics and the emotions. The affective turn in contemporary political studies*. New York: Continuum International.
- Tinbergen, N. (1975). *El estudio del instinto*. México: Siglo Veintiuno.
- Wispe, L (1991). *The psychology of sympathy*. New York: Plenum.
- Wittgenstein, L. (1980). *Remarks on the philosophy of psychology*. Oxford: Blackwell.
- Yates, H. (2016). *The politics of emotions, candidates, and choices*. Arkansas: Palgrave Macmillan.

# Capítulo 5

## Estilo de pensamiento prospectivo

José Sánchez Barrera  
FES Zaragoza, UNAM

### Introducción

Identificar futuros posibles (futuribles) es la tarea principal de la prospectiva. Semánticamente prospectiva viene del latín *prospicere*, que significa “*ver adelante, ver a lo lejos, ver a todos lados, a lo largo, a lo ancho, tener una visión amplia*”. Conceptualmente significa “*lo que concierne al porvenir, lo que concierne a la inteligencia cuando está orientada al porvenir*”. Hay autores que la consideran ciencia, pero aún está en proceso y en la mesa del juicio de la polémica. Hay otros que tienen la tentación de declararla disciplina, pero dados los planteamientos de la ciencia dominante no se puede considerar como tal si no tiene referencia empírica en la cual se comprueben los hechos; algo como el futuro que todavía no sucede, no tiene referencia empírica (Baena, 2004: 14).

Bertrand de Jouvenel en 1950 inventa el concepto futurible y habla de un abanico de futuros alternativos y Gastón Berger en 1957 habla de análisis prospectivo (Baena, 2008: 13). Entonces queda claro que la prospectiva es de origen francés, sus fundadores fueron los filósofos Gastón Berger y Bertrand de Jouvenel a finales de los años cincuenta, como ya antes se indicó. Pero hay un tercer fundador: Michel Godet, quien introduce el concepto *estrategia*.

El propósito de este trabajo consiste en revisar los rasgos fundamentales de la prospectiva, así como los supuestos teóricos que delimitan y definen, tanto a ésta como a aquéllos.

Para llegar al fin arriba propuesto, considero que primero hay que contestar la pregunta ¿qué es el futuro? Veamos enseguida.

Las lenguas naturales tienen estructuras para describir o expresar lo que el sujeto vive en un momento dado actual, a esta forma del verbo en castellano se le llama presente; tienen

estructuras para expresar recuerdos, a esa forma verbal se le llama pretérito; y tienen formas para expresar intenciones, formas a las que en castellano se les llama futuro. Los procesos cognoscitivos de un individuo están en continua interacción; pero no podemos decir que ello es inevitable, es mejor considerar que es natural: así es la cognición en cualquier especie en la que aquélla exista. *Interactúan, pues, el presente (la vivencia del momento), el pretérito (la memoria, que también podemos considerar como los recuerdos del sujeto), y la esperanza (que también podemos considerar como lo que el sujeto espera o quiere que suceda)*. Y esta interacción es inevitable, y la misma existe en todas las especies en cuyo cerebro exista un área prefrontal. Éstas son las condiciones de estos tres procesos en el estado natural, pero en el humano la cultura los redefine y les cambia la identidad. Veamos cómo es eso.

En las lenguas naturales existen formas verbales que se llaman pretérito, presente y futuro, que permiten dar cuenta de los recuerdos, de las intenciones, y describir las acciones sin marca de ningún tipo: simplemente enunciar la acción; gramaticalmente, a este último caso se le llama presente. El hecho de que el presente consiste en la pura enunciación de la acción queda demostrado por el uso de la estructura de presente para referir episodios que ocurrieron hace días, meses o siglos, o episodios que habrán de ocurrir dentro de horas, días o meses. Ejemplos de estos dos tipos son los siguientes: “a) la Revolución mexicana comienza en 1910” y “b) nos vemos la próxima semana”.

Toda acción enunciada en futuro tiene ya un rasgo prospectivo porque la frase se construye a partir de las experiencias del sujeto hablante. Cuando sale este sujeto de su casa en la mañana y se despide diciendo: “a) en la noche nos veremos”, o cuando el profesor interrumpe su clase y dice: “b) regresaré en cinco minutos, sólo voy a la cafetería a comprarme un café”, en ambos casos está expresando una intención, que se elabora a partir de la experiencia. Las frases “a” y “b” tienen estructura de futuro porque así es la gramática; las intenciones así son expresadas.

Para las lenguas romances -me permito citar el caso de la lengua castellana- la intención se expresa con los afijos “-ar-é”, “-ar-ás”, “-ar-á”, “-ar-emos”, “-ar-án” (o “-ar-áis”, dependiendo de la variante dialectal), “-ar-án” para el paradigma de la conjugación verbal en futuro, en las seis personas, a saber, las tres de singular y las tres de plural. La estructura funcional del verbo quedaría como sigue -para el caso del verbo trabajar-: “trabajaré, trabajarás, trabajará, trabajaremos, trabajarán, trabajarán (según la variante dialectal de México)”. Aquí conviene no dejar pasar el ejemplo del futuro de la lengua inglesa, porque tal lengua expresa este tiempo con el auxiliar “will”, que es voluntad: “I will work” (“tengo la intención de trabajar”, que traducimos como “trabajaré”). El ejemplo del futuro en inglés es muy

ilustrativo porque echa de ver que *el futuro consiste en la expresión de la voluntad, la intención, la volición*. Enfatizo este punto porque en la época que vivimos somos víctimas de la literatura y del cine contemporáneos, que nos muestran los tiempos gramaticales como lugares que permanecen y nosotros vamos pasando por ellos; en estos casos el pretérito se queda y el futuro nos espera. Así que, desde la publicación de la novela de H. G. Wells (2011) *La máquina del tiempo*, en la que un personaje construye una máquina que le permite viajar hacia el pasado y el futuro, hasta los viajes de la nave *Enterprise* de la serie *Star Trek*, aparecen episodios de viajes en el tiempo en los que claramente se echa de ver que los tiempos verbales son sitios a donde se puede llegar si se tiene la tecnología adecuada. El resultado de estos relatos es que entre el público en general -sin entender con claridad los conceptos de tiempo- surgen grupos que piensan que sólo falta que la ciencia progrese lo necesario para que se puedan construir tales máquinas que nos permitan trasladarnos a diferentes épocas en el pasado y el futuro: así queda construida una fantasía.

*No. Ni el pasado ni el futuro son lugares. Ambos expresan: el primero, la memoria; el segundo, la esperanza, la intención. Sólo eso, que es mucho, por cierto.*

Sin embargo, veamos la siguiente opinión: "... no obstante la unidireccional progresión del tiempo, la gente puede moverse mentalmente hacia atrás y hacia adelante del 'pasado establecido' y 'las preconcepciones evanescentes de lo porvenir'. Esta premisa refuerza la distinción entre el tiempo objetivo y el tiempo subjetivo, en la cual el primero se refiere al paso verdadero del tiempo y el segundo a la noción percibida de tiempo relativo" (Shipp, Edwards y Lambert, 2009: 1).

Es inevitable hacer una acotación a la cita del párrafo anterior. A reserva de futuras aclaraciones, *en este trabajo sostenemos que no hay tiempo objetivo*, se incluye ese párrafo como ejemplo de las diferentes posturas que existen en torno al concepto tiempo.

Y la prospectiva, entonces, no trata de mirar un lugar que nos espera, porque no existe. No se trata de adivinar el futuro. *La prospectiva consiste en identificar los procesos y determinar el desarrollo de éstos, e identificar -y actuar en consecuencia- de la manera más segura las circunstancias en que habrán de terminar aquéllos.*

Clarificando: *el futuro gramatical en la conciencia del sujeto es la expresión de la volición en palabras; la prospectiva es la expresión en palabras de la situación objetiva en que habrá de cumplimentarse esa voluntad del sujeto, identificando y seleccionando las circunstancias para alcanzar el mejor final. El mejor final en este caso es lo que técnicamente se llama*

*futurable (porque es lo deseable), que necesariamente va acompañado del -y puede ser sustituido por el- final posible (el futurible).*

Como señala Mojica (2006: 124):

“Bertrand de Jouvenel en *El arte de la conjetura* denomina los diferentes futuros posibles como ‘futuribles’, teoría que a su vez coincide con lo expresado por Santo Tomás de Aquino, ocho siglos antes, quien mencionaba las alternativas de futuros posibles como ‘futuribilia’. Para la prospectiva, dichos futuros existen en el mundo de lo imaginario, pero permiten analizarlos y encontrar el más conveniente para ser construido estratégicamente desde el presente”.

Veamos algunas definiciones del concepto *prospectiva*:

Según el diccionario de la RAE (2001), es: “Un proceso sistemático y participativo de compilación de inteligencia de futuros y de construcción de una visión de mediano a largo plazo, dirigida a las decisiones de hoy en día y a la movilización de acciones conjuntas”. Y la OCDE, por su parte, define la prospectiva como: el conjunto de “tentativas sistemáticas para observar a largo plazo el futuro de la ciencia, la tecnología, la economía y la sociedad con el propósito de identificar las tecnologías emergentes que probablemente produzcan los mayores beneficios económicos y/o sociales” (en Astigarraga, 2016: 14). Para introducirse en el campo de la prospectiva, algunos textos útiles son: Godet (1995), Bas (1999), Berger (2003), Miklos y Tello (2007), Gerghiou, *et al.* (2010), Gándara y Osorio (2014). Específicamente para la prospectiva política: Baena (2004), Miklos, Jiménez y Arroyo (2008) y Rocha (2016).

## La orientación de largo plazo de la prospectiva

Este punto se basa en la convicción de que el futuro es abierto, que existe un sinnúmero de posibilidades. No existe un destino como el oráculo de Delfos lo implicaba, no existe trazado un solo desenlace de los episodios de la vida y uno puede dirigir los acontecimientos de su vida hacia un futuro deseable (un futurible), controlando de mejor manera su futuro probable (el futurable). Y en políticas públicas, que requieren de una visión de largo alcance, el futurible es el final que señala la diferencia entre un gobierno que ganará las próximas elecciones y el que ya no ganará. “El futuro, como dimensión del tiempo humano, ha sido y seguirá siendo el símbolo *sui generis* mediante el cual las

distintas sociedades humanas ordenan su pasado y su presente, y reproducen su existencia sociocultural” (Valdés, 2006: 106).

Al respecto, para Mojica (2006: 123):

“Vale la pena señalar una discusión muy interesante que se ha dado con respecto al futuro, como objeto de la prospectiva. Para la escuela positivista de comienzos del siglo XX no era entendible una disciplina que no pudiera medirse y observarse. De hecho, la intención de la prospectiva no es contemplar el futuro sino lograr que se realice de la mejor manera, por lo tanto, no interesa observar y medir el fenómeno sino interpretarlo al interior del campo de los hechos posible y dentro de una percepción hermenéutica de la realidad”.

Enrique Dussel (2010) propone, aunque sin decir que es prospectiva, que en política existen dos totalidades; a saber, una actual y otra futura, y que tenemos como tarea imprescindible trabajar para alcanzar la totalidad futura, que es el momento de la vigencia de la política de la liberación. He aquí pues, un ejemplo de orientación a largo plazo.

Por su parte, Tobar (2022: 1) precisa la idea de manera técnica, señalando que:

“La prospectiva es el estudio de las causas científicas, técnicas, económicas, políticas, sociales y culturales que aceleran la evolución del mundo moderno y la previsión de las de las situaciones que surgen de sus influencias conjugadas. Hacer prospectiva es, entonces, interrogarse al respecto de los grandes problemas y desafíos de la sociedad, así como explotar los futuros posibles”.

Y todavía se puede agregar el aserto de Miklos y Tello (2007: 42):

“La prospectiva se interesa especialmente en la evolución, el cambio y la dinámica de los sistemas sociales. Básicamente se relaciona con ‘generar visiones alternativas de futuros deseados, hacer explícitos escenarios factibles y establecer los valores y reglas de decisión para seleccionar y alcanzar futuros más deseables’. Entre sus características principales se encuentran: la visión holística, la consideración de variables cualitativas, las relaciones dinámicas, creatividad y participación, a más de su actitud activa hacia el porvenir”.

Esta aportación de Miklos y Tello es muy útil para comprender el sentido de ‘prospectiva’, aunque no se interesan en aclarar el procedimiento epistemológico que les permite

trasladar el concepto ‘evolución’, que pertenece al dominio de la biología, hasta el dominio de las ciencias sociales; y tampoco discuten el problema lógico de que algún holismo podría ser reduccionismo si no conocemos *todas* las variables.

### Herramientas y técnicas para el análisis a largo plazo

En este caso se requiere el uso de herramientas formales o de las ciencias fácticas que permitan identificar los hechos futuros, así como identificar los escenarios actuales con el fin de orientar nuestras acciones en la construcción de nuestros futurables. Una herramienta aplicable es el Proyecto de Análisis Político y Escenarios Prospectivos (PAPEP) que se desarrolla en el marco del Programa de Gobernabilidad del PNUD con el objetivo de contribuir al fortalecimiento de la gobernabilidad democrática en los países de América Latina, brindando herramientas para el desarrollo de capacidades de análisis político estratégico y de la promoción de un debate informado sobre los desafíos de las agendas públicas nacionales (Reynoso, 2009: 10).

Otra de las herramientas útiles para el caso es el análisis estructural con el método MICMAC y estrategia de los actores con el método MACTOR (Arcade, et al., 1999). Y todavía se puede agregar otra, que utiliza la memoria episódica como herramienta, a saber:

“La hipótesis de la simulación episódica constructiva, sostiene que la memoria episódica apoya la simulación de futuro permitiendo a la gente recuperar y recombinar de manera flexible elementos de experiencias pasadas en representaciones novedosas de eventos que podrían ocurrir en el futuro” (Schacter, Benoit y Szpunar, 2017).

Además, se encuentran las siguientes:

*Participación activa de un gran acervo de conocimientos especializados.* En este rubro no hay límite. “Gran acervo de conocimientos” quiere decir todo el conocimiento posible, en todas las áreas posibles del saber porque cuanto más información se posea, se estará en mejores posibilidades de diseñar futurables; en el entendido que éstos son los estados finales deseables (cf. Noguera, 2009).

*Vasos comunicantes entre disciplinas y comportamientos profesionales.* Este rubro está íntimamente conectado con el anterior porque implica vasos comunicantes entre las diversas disciplinas, las *geistwissenschaften* y las *naturwissenschaften*, según una clasificación

de las ciencias u otra que usa las categorías de ciencias sociales y ciencias naturales o la de ciencias duras y ciencias blandas. Clasificación ésta última que no sé de dónde salió, pero quienes usan tales categorías hacen pensar que las ciencias sociales son las ciencias blandas, y así lo hacen parecer por los métodos; sin embargo, los datos que recopilan las ciencias sociales son datos duros con los métodos que tienen, así que en el sentido de la objetividad de los resultados todas las ciencias son duras. Pues bien, de lo que se trata es de que entre todas las disciplinas haya vasos comunicantes que permitan visualizar de la manera más completa el tema objeto de estudio. Y en el marco de esa intención vale la pena considerar los siguientes puntos. En el campo de la ciencia existen dos conceptos que no pocos científicos noveles confunden: *la interdisciplinariedad y la multidisciplinariedad*. Por la primera se entiende la combinación de dos disciplinas ya formadas como la biología y la física para estudiar fenómenos nuevos que no pertenecen sólo a la biología ni sólo a la física, sino que se trata de un nuevo objeto de estudio. Por la segunda se entiende simplemente el hecho de que varias disciplinas desde sus propios puntos de vista estudian un fenómeno, y cada ciencia proporciona datos desde su propia perspectiva. Este parece ser el caso de los vasos comunicantes entre disciplinas; pero también hay que advertir que no está demás una buena formación en filosofía de la ciencia, de cuyo tema hay muchos libros asequibles en las librerías y bibliotecas; sin embargo, proporciono las siguientes referencias, que son textos sencillos y tocan los aspectos sobresalientes y modernos de esta área del saber (Dalla y di Francia, 2001; Bunge, 2014).

## Objetivo general de la prospectiva

Todos los cambios en la naturaleza son procesos; y el metodólogo que tiene la formación técnica adecuada puede observar el proceso completo, sin que sea óbice la duración de aquél, que puede ser de minutos, días, meses o años. *La tarea del especialista en prospectiva consiste en identificar las etapas del proceso para con ello conocer el final de aquél y apoyar o reorientar ese final*. Tener la capacidad de identificar el proceso completo es tener capacidad de futuro, pero ésta no es una capacidad premonitoria; de hecho, observar el proceso completo es una acción en el presente que está identificando una secuencia de hechos que terminará días, meses o años después de la observación. *Esa observación en el presente de lo que ocurrirá en el futuro es el objetivo general de la prospectiva*.

En palabras de Rocha (2016: 128): “El objetivo de la prospectiva es actuar en el presente, a través de la toma de decisiones pertinentes, para construir el futuro que es, a la vez, el más posible (futurible), probable y deseable (futuraible)”.

El siguiente es un buen ejemplo -utilizando el concepto de opuesto- en la revisión de la cantidad de variables y tensiones mínimas a considerar en la actitud de futuro que se comenta en esta sección:

“... sería erróneo contemplar la época emergente como compuesta de simples interrelaciones fácilmente discernibles y entendibles. Engloban las tensiones entre el centro y la periferia, los sistemas nacional y transnacional, los enfoques cosmopolita y el comunitario, las culturas y las subculturas, los estados y los mercados, los rancheros y los ciudadanos, la centralización y la descentralización, el universalismo y el particularismo, el ritmo y el espacio, lo global y lo local; por señalar sólo los lazos más sobresalientes entre opuestos. Estas tensiones toman diferentes formas y diferentes partes del mundo, los países, los mercados, las comunidades, las profesiones y el ciberespacio” (Rosenau, 1999: 1006).

### Los propósitos más importantes de la prospectiva

*Generar visiones alternativas de futuros deseados.* En el entendido que preferimos los futurables, debemos al menos estar ciertos de que identificamos los futuribles porque el punto nodal aquí es que el futuro no debe ser sorpresa -o no una gran sorpresa- para el especialista en prospectiva. Una estrategia relacionada con este propósito es la del *pensamiento episódico futuro* (Atance y O'Neill, 2001: 533):

“El pensamiento acerca del futuro es un componente integral de la cognición humana; componente que nos distingue de otras especies. Al elaborar sobre el constructo de memoria episódica introdujimos el concepto de ‘pensamiento episódico futuro’: una proyección del ser en el futuro para pre-experimentar un evento. Nuestra argumentación es que el pensamiento episódico futuro tiene valor explicativo a la hora de considerar el trabajo reciente en muchas áreas de la psicología: cognoscitiva, social, de la personalidad, del desarrollo, clínica y neuropsicología. El pensamiento episódico futuro puede servir como un concepto unificador, que conecta aspectos de diversos hallazgos de investigación y permite identificar puntos clave que requieren ulterior reflexión y estudio”.

Se echa de ver que el *pensamiento episódico futuro* puede ser un modelo para explicar la visión de proceso y, con esta vía, identificar alternativas de futuros deseados, aunque las autoras se compliquen innecesariamente en adjudicar rasgos exclusivos a los humanos, que por lo pronto, no sabemos cómo averiguar si existen en otras especies, y el hecho de

no poder averiguarlo no debe llevarnos a negarlos: me refiero al pensamiento episódico que basta con decir que existe en el ser humano, no habiendo necesidad de decir que son exclusivos o distintivos del ser humano.

*Proporcionar impulsos para la acción.* Actuar a partir del conocimiento integral del presente es la mejor circunstancia para identificar el futuro antes de que ocurra. Baena (s/f) propone tres preguntas claves del futuro para saber lo que vendrá y pensar ordenadamente, a saber:

1. *¿Qué está pasando? (Diagnosis).* Lo obtenemos por medio de métodos o técnicas que describen tendencias dominantes, tendencias motoras del cambio y tendencias emergentes y de identificar tanto los impactos cruzados en las tendencias como las interacciones entre estas tendencias.
2. *¿Qué podría pasar? (Prognosis).* Lo obtenemos a partir de la construcción de escenarios que permiten visualizar con imágenes de futuro un abanico de situaciones que podemos enfrentar.
3. *¿Qué vamos a hacer si pasa? (Pronóstico).* Está en el nivel de la toma de decisiones para la elaboración de la estrategia y de las acciones en consecuencia.

La prospectiva proporciona impulsos para la acción, y Baena (s/f) proporciona tres preguntas para darle orden y dirección a nuestra acción de futuro.

*Generar información relevante bajo un enfoque de largo plazo.* Este subtítulo es reiterativo, pero es necesario incluirlo aquí. La prospectiva es una disciplina de largos plazos, se trata de observaciones que permitan al estudioso vislumbrar la mayor cantidad de posibles tendencias del cambio, de modo que él pueda identificar los futuribles en proceso y pueda seleccionar los futuribles que más le convengan.

*Hacer explícitos escenarios alternativos de futuros posibles.* El futuro no está predeterminado; el desenlace de cualquier episodio presente es múltiple. Por ello, la tarea del experto en prospectiva consiste en imaginar, con base en su conocimiento profundo del presente, varios posibles escenarios finales para apoyar aquel que más convenga al interés del momento, es decir, para favorecer nuestros futuribles y futuros.

*Establecer valores y reglas de decisión para alcanzar el futuro deseado.* Como Garduño (2004) plantea, las visiones de futuro de la prospectiva emanan de tres conceptos sencillos: los *futuros probables*, los *elementos emergentes* y la *participación de un grupo grande de expertos*. Por tanto, y en consideración a que el futuro consiste en un grupo casi infinito

de escenarios futurables o futuribles, los tres conceptos se convierten en herramientas prospectivas para la selección del o los escenarios probables (cf. Cap. 2 de Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, 2009).

### Actitudes comunes que los individuos adoptan frente al futuro.

Godet (1995) propone cuatro actitudes frecuentes de los individuos frente al futuro: pasividad, reactividad, preactividad y proactividad.

1. *La pasividad.* Se ejemplifica con la actitud del avestruz, aunque no sepamos por qué este simpático animal esconde la cabeza. Pero como ejemplo es bueno porque podemos atribuir que el animal renuncia a ver el mundo tal como es, hasta que los cambios, o sea el futuro, irremisiblemente se impone.
2. *La reactividad.* Se ejemplifica con la actitud del bombero, que espera a que se declare el fuego para combatirlo cuando podía preverlo, anticiparlo.
3. *La preactividad.* Es claramente la del asegurador que, como sus ganancias están en juego, debe tener una actitud de continua vigilancia y una anticipación de los hechos para no verse obligado a pagar las sumas correspondientes del seguro. Así este profesionalista anticipa los hechos y se prepara para los cambios previsibles.
4. *La proactividad.* Es la actitud del conspirador. Éste no sólo observa los múltiples escenarios y los diferentes cambios posibles, las tendencias, los futuros deseables y los futuros posibles; al asumir esta actitud provoca, como objetivos de su plan de acción, los cambios deseados, no espera que los cambios coincidan con su interés, él provoca que los cambios se ajusten a su interés. Ése es el papel del conspirador.

Para fortalecer el concepto de actitudes frente al futuro, me permito agregar que Szpunar, Spreng y Schacter (2014: 18415) proporcionan un modelo de modos de pensar el futuro de cuatro categorías, a saber: *simulación, predicción, intención, planeación.*

### Etapas de la prospectiva

*La elección del problema y la elección del horizonte.* Para el cálculo y elección de futuros posibles y deseables de un problema meta, que normalmente no elegimos, sino que se nos impone, es necesario visualizar los escenarios de futuro posibles, pues entre ese abanico de

escenarios habremos de elegir nuestros futuribles y futurables. Pero aclaremos, si bien no siempre elegimos los problemas, los escenarios sí deben ser elegidos por nosotros porque en la prospectiva se trata de controlar el futuro. Y es pertinente aclarar aquí, aunque ya fue dicho antes, que no se trata de predecir el futuro, como en los oráculos de la Grecia antigua, de lo que se trata acá es de identificar los procesos de manera integral e identificar el horizonte de posibilidades. Hernández (2006: 8) en un comentario sobre la metodología de Descartes, aclara:

“En contraposición al pensamiento cartesiano, se puede decir que los acontecimientos y las innovaciones o cambios originan consecuencias, que afectan a la globalidad del sistema, trastocándolo, determinando irreversiblemente una evolución. Esto es lo cotidiano de la prospectiva. Cuando identificamos el abanico de los futuros posibles a través de la elaboración de escenarios, estamos reconociendo el diagrama de las bifurcaciones. Los parámetros de las bifurcaciones son las variables-clave del análisis prospectivo”.

*Construcción del sistema e identificación de variables clave.* Ya vimos arriba que se identifican los futuros posibles a través de la formación de escenarios, que se integran en un sistema de narrativas; concepto muy útil en prospectiva porque da idea de serie y de orden. Frittaion, Duinker y Grant (2010: 1157) definen la narrativa como:

“Un recuento de una serie de eventos, hechos, etc., dados en orden y estableciendo conexiones entre ellos; una narración, una historia, un relato. La narrativa es la forma primaria mediante la cual le damos significado a nuestra existencia y a nuestras experiencias. A través de la narrativa conectamos episodios para ver como algo es parte del todo y de sus causas o es afectado por otras cosas. La narrativa nos ayuda a darle sentido a nuestros mundos temporales mediante el expediente de conectar el pasado, el presente y el futuro. El relatar historias puede hacer familiar la experiencia cotidiana y compeler a ambos, el narrador y la audiencia, a abandonar la escala interpretativa común o perspectiva espacial. La narración de historias ‘reinterpreta los hábitos de la vida diaria de una manera no familiar y por consecuencia útilmente trastornadora’. Este trastornamiento es particularmente benéfico pues considera los escenarios futuros como condiciones útiles para aprender de ellas: los escenarios deben contener suficientes elementos reconocibles para ser relevantes, pero ser lo suficientemente desconocidos para provocar la emergencia de los marcos de referencia mentales existentes”.

Ahora bien, los escenarios, que están integrados por una narrativa específica permiten identificar las bifurcaciones históricas y sociales, cuyos parámetros son las variables clave del análisis prospectivo.

*La recolección de los datos y elaboración de las hipótesis.* El especialista en prospectiva es un científico que -permítaseme la metáfora- está parado en su presente, observando el futuro de un proceso en el que trabaja e identifica cuatro posibles desenlaces (o más), como en la canción de José Alfredo Jiménez<sup>1</sup>, y se pregunta cuál será el final deseable. Para contestar esta pregunta necesita recopilar la mayor cantidad de datos con metodología cuantitativa y cualitativa para formarse un modelo completo del fenómeno en estudio, en el que queden identificados el estado actual y sus posibles desarrollos, que pueden ser cuatro -como dice la canción- o más. El caso es que este modelo que incluye el presente y varios posibles futuros es el esquema total del estado actual y de las hipótesis de futuro. Las hipótesis de futuro son los futuros posibles, y entre éstos está el futuro deseable y probable.

*La construcción de futuribles.* Baena (2004: 21) dice que:

“De Jouvenel es el creador del término *futurible* que designa el objeto del pensamiento orientado hacia el porvenir. Pensamiento que no alcanza los *futura* ('cosas que serán'), sino sólo los futuros posibles. De esta manera los futuribles son sólo los estados futuros cuya forma de producirse a partir del estado presente resulta imaginable y plausible. El futurible es un *futurum* (sucesión de futuro), descendiente posible del estado presente. A cada futurible se le presenta su estado actual, se descartan algunos, pero se generan nuevos, por ello es una constante”.

En el entendido de que el futurible es el futuro más posible, se requiere un estudio completo y complejo del presente para diseñar todos los futuros posibles, o sea todos los futuribles que podamos, porque es seguro -y este es un problema metafísico- que no podamos construir todos, absolutamente todos, los futuribles, pues este concepto (todos) pertenece al orden de lo que Emmanuel Kant llama el *noúmeno*. Pero de los futuribles que diseñemos -y ya sabemos que nunca podrán ser todos- habremos de diseñar nuestro futurible, que es el futuro deseable. La construcción de futuribles es pues, un paso previo imprescindible para el diseño de futuribles.

*Las decisiones estratégicas.* Estrategia y prospectiva son como “dos amantes inseparables”, decía frecuentemente con una sonrisa Michel Godet, el tercer fundador de esta última disciplina; y también decía con mucha seriedad él mismo (et al., 2000: 2): “Los conceptos de prospectiva, estrategia, planificación, están en la práctica íntimamente ligados, cada de ellos conlleva el otro y se entremezclan: de hecho, hablamos de planificación estratégica, de gestión y de prospectiva estratégica”. El diccionario de la RAE (2001) entiende por

<sup>1</sup> “Cuatro caminos hay en mi vida; ¿cuál de los cuatro será el mejor?”

estrategia: f. Arte de dirigir las operaciones militares. || 2. Arte, traza para dirigir un asunto. || 3. *Mat.* En un proceso regulable, conjunto de las reglas que aseguran una decisión óptima en cada momento. De la tres acepciones presentadas aquí, la que mejor cuadra a nuestro interés es la 3, pero el propio Godet, et al. (2000:4) llama la atención contra el uso abusivo del concepto estrategia, advirtiendo que:

“El injerto de la planificación estratégica no podría prender si es que no es capaz de integrar la cultura y la identidad de las organizaciones afectadas. Las palancas de desarrollo no son solamente racionales también son emocionales y ligadas al comportamiento”.

En Da Silveira y González (s/f) se puede consultar un texto que revisa la aplicación de un proyecto para la democracia en América Latina, que ejemplifica, aunque de manera general, los puntos presentados en las 3 últimas páginas de este trabajo. Quizá sólo tenga una carencia: no hace explícita una estrategia para lidiar con la corrupción que es un mal bastante generalizado en nuestros días en Latinoamérica.

## Los postulados de la prospectiva

1. *El futuro es como un espacio de libertad.* En el entendido de que el futuro no existe, el experto en prospectiva puede imaginar un sinnúmero de futuros deseables. Ello puede ser así porque tiene libertad para imaginar un número alto de finales posibles, o como se dice en nahuatl<sup>2</sup>: cuatrocientos finales posibles, y de ellos elegir el o los finales deseables. Construir futuribles para trabajar por nuestros futurables. Todas las palabras del texto anterior están usadas a propósito.
2. *El futuro es como un espacio de poder.* La frase que da título a esta sección es cierta pero su certeza depende de la profundidad del análisis del presente que hagamos porque, parafraseando a Guillermo Velasco (poeta de la huasteca queretana), quien considera que “el árbol de este presente enraíza en aquel pasado”, nosotros podemos plantear que este presente es la raíz del futuro que vendrá. Siguiendo la metáfora, cuanto mayor profundidad tengamos en el conocimiento de la raíz, mayor poder tendremos para conocer el tronco y follaje de este presente. El futuro es un espacio de poder, pero éste último depende del saber, del conocimiento del presente, no de la fantasía.

<sup>2</sup> En nahuatl “senzontli” (pronunciado con el alfabeto fonético internacional senčónLi) significa 400, pero también significa “un número indefinido”. Como la consigna mexicana de las marchas de protesta: “Somos un chingo y seremos más”, que se expresa en nahuatl como: “Somos 400 y seremos más”.

3. *El futuro es como un espacio de voluntad.* El futuro, en sentido existencial, como desde la introducción a este trabajo quedó explicitado, es la expresión de la voluntad. Pero aquí, de manera técnica, se propone como voluntad porque es una elección, pues ahora queda claro que el futuro no es destino, es construcción prospectivamente hablando. Garduño (2004: 20) propone que existen varios escenarios de futuro, a saber: *escenarios tendenciales*, que simplemente emergen como resultado de las circunstancias, mismas que pueden ser modeladas mediante algún procedimiento matemático; *escenarios posibles o factibles* y los *escenarios deseables*. Éstos últimos corresponden a la clase de futuro que estamos comentando en esta sección: *el escenario deseable representa la expresión más clara de nuestra voluntad*, y es que si entendemos el futuro como un espacio de voluntad entonces el futuro posible es el que queremos entre todos los futuros, esto es la prevalencia de nuestra voluntad. Y, en todo caso, es necesario conocer con suficiente precisión el presente para guiar nuestros actos hacia la consecución de nuestra voluntad, nuestro escenario deseable, nuestro escenario deseado y posible.

### Pensamiento político prospectivo

En cuanto a la relación prospectiva y política, Rocha (2016: 132) afirma que:

“La prospectiva, para ser política, es aquella en la que las decisiones que toman los actores y las acciones que emprenden en busca de sus futuros posibles, probables y deseables, tienen el mismo carácter que define a la política: la de ser decisiones vinculantes. En este sentido, no sólo las decisiones y acciones prospectivas son vinculantes, sino que también lo es el mismo futuro deseado. En el caso más específico de la política profesional, debe observarse que dichas decisiones están referidas también a la provisión de bienes públicos”.

Ahora bien, aunque pudiera creerse que los estudios sobre el concepto futuro debieron haberse presentado en las primeras páginas de este trabajo, considero que también aquí puede aparecer este tema, sobre todo por el giro que enseguida tomará. Y siguiendo a Baena (2008: 9-12) cito el interesante texto de H. G. Wells que ella refiere porque es un excelente ejemplo de prospectiva<sup>3</sup> política:

<sup>3</sup> Cuando ocurrió esta transmisión radiofónica no existía la palabra ‘prospectiva’ como término estándar, pero H. G. Wells aplica, adelantándose a su tiempo, la palabra *foresight*, que casa bien con prospectiva.

## “SE BUSCA: PROFESORES DE PROSPECTIVA

H. G. WELLS

Cuando yo era estudiante, hace medio siglo, solíamos platicar de la abolición de la distancia, a causa de esos entonces relativos triunfos, el telégrafo, el barco de vapor y el ferrocarril. Algunos de nosotros ya sabíamos de las posibilidades de la radiodifusión, pero ninguno de nosotros creía que podríamos vivir para coger un boleto y viajar alrededor del mundo. La cosa más veloz sobre el camino era una bicicleta, y la televisión parecía una imposibilidad fantástica.

Toda mi vida he visto que la abolición de la distancia es cada vez más y más completa. Mucho de lo que usted ha escuchado esta noche podría de hecho haber parecido fantástico cuando yo era un jovencito. Y aún ahora no soy muy viejo. En poco tiempo un viaje alrededor de la tierra será un viaje de unos cuantos días, y todo mundo estará potencialmente a la vista de todo el mundo alrededor de todo el planeta. No habrá más distancias y la separación entre las gentes será pequeña.

Usted será capaz de ver y hablar con sus amigos en cualquier parte del mundo tan fácil y seguramente como se envía un telegrama en nuestros días. Tan plenamente están las cosas cambiando en esa dirección, que sería infantil argumentar o elaborar sobre este punto. Antes de que pase otro medio siglo todo mundo -por así decirlo- estará puerta a puerta uno con el otro. Usted no lo puede dudar.

Todo esto es maravilloso: todo lo que hemos hecho y todo lo que vamos a hacer. Pero quiero llamar su atención sobre algo aún más maravilloso, algo que no hemos hecho. En aras de cualquier propósito práctico ni siquiera hemos comenzado a pensar qué vamos a hacer sobre la abolición de la distancia. Hemos dejado que ocurra, y allá vamos con la vida como si realmente no importara. Todos nos estamos comportando como si no hubiera necesidad de adaptar de alguna manera nuestras vidas e ideas a estas nuevas condiciones. Pero, en verdad, esa adaptación es la más urgente necesidad del tiempo presente.

Me parece extraño que, aunque tenemos miles y miles de profesores y cientos de miles de estudiantes de historia, trabajando en los registros del pasado, no existe ninguna persona que se dedique de tiempo completo a hacer estimaciones de las consecuencias futuras de nuevas invenciones y nuevos instrumentos. No hay ni un solo profesor de prospectiva en el mundo. Pero ¿por qué debería haber? Todas estas nuevas cosas, estos nuevos inventos y nuevos poderes, que vienen abundando; todos están atestados de consecuencias, pero sólo después de que algo nos golpea con dureza nos percatamos de su existencia y nos enfrentamos a él.

Considérese qué tan impreparado estaba nuestro mundo para el automóvil. Los vehículos de motor debieron ser anticipados al principio del siglo<sup>4</sup>. El automóvil estaba por venir. Estaba por volverse barato y abundar. Estaba por cambiar nuestros caminos, tomar pasajeros y mercancías del ferrocarril, alterar la distribución de nuestra población, congestionar nuestras ciudades con el tráfico. Estaba por hacer posible que un individuo cometiera un robo o un asesinato en Devonshire en la noche y llegara a desayunar en Londres o Birmingham. ¿Hicimos algo para prevenir cualquiera de estas consecuencias del automóvil antes de que ocurrieran?

No hicimos nada a nuestros caminos hasta que fueron colmados; no hicimos nada para ajustar nuestro sistema ferroviario a este nuevo elemento en la vida hasta que fue saturado; y todavía tenemos que actualizar a nuestra policía para que enfrente a los bandidos de automóvil. Eso es lo que quiero decir por lo que necesitamos de prospectiva.

En el caso del automóvil hemos dejado que consecuencia tras consecuencia nos tome por sorpresa. Hemos aplicado nuestros remedios para este caso de manera retardada. Y exactamente la misma cosa está sucediendo con cualquiera otra mejora en locomoción y comunicación. Estamos aboliendo la distancia de manera descuidada, imprudentemente. ¿No es cierto que deberíamos de tener no sólo uno o dos profesores de prospectiva, sino facultades y departamentos completos dedicados a esta disciplina haciendo todo lo posible para anticipar y prepararnos para las consecuencias de esto que está ocurriendo ahora todo junto, de lo que una vez fueron relaciones humanas dispersas?

Necesitamos organizar la prospectiva en estos temas de manera de veras urgente, porque, vean ustedes, no se trata sólo de lo que la gente pueda lograr y ver o platicar a sus amigos en cualquier parte del mundo; se trata también del hecho de que todos serán capaces de alcanzar a los que suponen sus enemigos con igual facilidad. Usted no ha tenido ese lado del progreso a la mano de manera tan vívida esta noche, por varias razones.

Permítame preguntarle cuánto tiempo supone usted que pasará antes de que sea posible que una persona pueda empacar una cantidad de explosivos, gas venenoso o material incendiario o cualquier chuchería por el estilo y enviarla por el aire hacia un punto seleccionado del mundo y dejar caer allí su carga. En lo que a mí respecta, no creo que pase mucho tiempo para que eso pueda suceder. Nuestros militares todavía se aplican en armas poderosas o aeroplanos que se deben batir a través de la aviación y el fuego hostiles para dejar caer cualquier cosa que se deba arrojar. Pero nadie cree que estas cosas marquen el punto extremo de las actividades ofensivas. Torpedos aéreos para cualquier parte, bombas, gas y llamas enviadas en la dirección que usted guste, o

<sup>4</sup> Ésta es una producción radiofónica de 1932.

no guste, en cualquier momento; esta es una de las posibilidades manifiestas hacia las cuales esta mejoría en comunicación nos está conduciendo, ello será así si continuamos sin hacernos cargo del problema bélico de manera más esforzada de como lo hemos venido haciendo hasta ahora. Esta noche nos confrontamos con dos hechos, uno malo y otro bueno; el primero, que apenas ha sido insinuado acá, el hecho de que los actos de guerra han sido horrendamente inmediatos y de largo alcance; y el segundo, que el mundo entero puede ser atraído hacia una hermandad, hacia una comunión, una estrecha comunicación ciudadana, con más facilidad ahora que lo fue en países tan pequeños como Inglaterra hace un siglo.

No hay profesores de Prospectiva todavía, pero yo califico bien como amateur. Permítaseme presentar una conclusión del programa de esta noche. Tenemos que hacer la paz con el mundo entero, tenemos que hacer un estado mundial, una paz mundial, con una moneda, una policía, un idioma y una hermandad, tan difícil como la tarea pueda parecer; o debemos prepararnos para vivir con la voz del extraño en nuestros oídos, con los ojos del extraño en nuestros hogares, con el cuchillo del extraño siempre en nuestra garganta, con miedo y en peligro de muerte, vecinos enemigos junto con el resto de las especies. La distancia era protección, era seguridad, aunque significara también ignorancia, indiferencia y una vida estrecha y anodina. Para bien o para mal, nos hemos desembarazado de la distancia. Este problema de las comunicaciones se abalanza hoy sobre nosotros, se abalanza sobre nosotros como Jehu el hijo de Nimshi<sup>5</sup>. Impulsa furiosamente. Y evoca la misma pregunta: ¿Es eso paz?

Porque, si no sucede que la paz es prevista, planeada y establecida, entonces habrá desastre y muerte. ¿Será posible que no habrá prospectiva hasta que las bombas comiencen a llover sobre nosotros?”

Casi no habría nada que agregar. Este texto se incluye porque es un maravilloso ejemplo de prospectiva política. Los sesgos imperialistas del texto: ¡no los tomemos en cuenta!; sería mucho pedirle a H. G. Wells que anticipara la circunstancia de la Gran Bretaña al final de la Segunda Guerra Mundial, guerra que ya se anunciaba en 1932.

Por otro lado, respecto de la prospectiva política, Rocha (2016: 134) señala lo siguiente refiriéndose al analista político, pero también aplica al político profesional:

“El analista debe ubicarse en la perspectiva de identificar los futuros posibles, es decir, debe considerar todos los elementos implicados de acuerdo con la herramienta

<sup>5</sup> Jehú, hijo de Josafat, hijo de Nimsí. 2R: 9, 10. N.T.

metodológica que se utilice y determinar, considerando las posibles decisiones que tomen los actores de la situación analizada, el futuro más probable, sobre todo el más deseable. Por último, debe colegir, a partir de lo anterior, las estrategias que emplearían los tomadores de decisiones para alcanzar el futuro deseable”.

De este modo, *el estilo de pensamiento prospectivo es una forma que deberían de utilizar los políticos*. Si bien la prospectiva política es muy reciente, y quizá por ello los políticos profesionales difícilmente piensan de esta manera, convendría que iniciaran su entrenamiento en esta forma de pensar. Como ya se revisó en este capítulo, la prospectiva forma parte de nuestras cogniciones, pero no nos damos cuenta de que es un estilo del que podemos echar mano.

A pesar de que los políticos profesionales tienen que tomar decisiones sobre la marcha y resolver en muchos casos asuntos urgentes, bien podrían ubicar estas decisiones en la perspectiva del largo plazo, es decir, en la prospectiva. *Pero eso significaría cuestiones como el hecho de que no sólo nos ofrecieran promesas en sus campañas políticas, sino que en sus planes de trabajo como legisladores o en sus programas políticos como gobernantes nos dijeran qué van a hacer, cómo lo van a hacer, cuándo lo van a hacer, con quienes lo van a hacer y a quiénes está dirigido, todo ello en la consideración explícita de una planeación prospectiva estratégica*. Además, implica el hecho de que los actores políticos tendrían que mirar el conflicto político, inherente a la misma actividad política, como una oportunidad de cooperación, más que de competencia, para lograr los futuribles que todos queremos. Esto, sin duda, sería una mejor forma de representación política sustantiva.

### Una breve consideración final

Como se plantea en la introducción, la prospectiva no es una disciplina para adivinar el futuro. No se puede adivinar lo que no existe. Tampoco es una disciplina nigromántica: es una disciplina científica que no prevé el futuro, sino que lo construye. Se trata, a partir del mejor conocimiento del presente, de construir el futuro que deseamos. No se trata de esperar a ver qué pasará, sino de elegir las tendencias adecuadas para diseñar el escenario que más nos convenga. Algunas ideas clave para la prospectiva son: adoptar una visión global y sistemática, tener en cuenta factores cualitativos y la estrategia de los actores, cuestionar los estereotipos recibidos, optar por el pluralismo y la complementariedad de enfoques metodológicos, movilizar a los actores que posibilitan el cambio. La prospectiva implica identificar el proceso atinente en todos sus momentos; si hacemos así, lo que para otros es futuro para nosotros es presente, porque nosotros vemos el desenlace de la historia

antes de que suceda. Este era el sueño dorado de H. G. Wells.

En vista de lo dicho, cae bien aquí la cita de Baena: “La prospectiva construye futuros, no los adivina, ni los predice, ni sigue un futuro idealizado, construye futuros basada en los datos del pasado y del presente para cambiar las tendencias o minimizar sus impactos” (Baena, 2005: 11). Y también:

“... porque la visión prospectiva es esencialmente una visión de anticipación, de alerta temprana, ideal para evitar riesgos y escenarios no queridos. Y a la vez es el camino para un enfoque político y estratégico correcto, concreto, viable, efectivo, en la difícil combinación de la coyuntura de lo urgente, con la trascendente importancia del largo plazo, de lo duradero y fundamental” (Rivera y Malaver, 2006: 261).

## Referencias

- Arcade, J., et al. (1999). Structural analysis with the MICMAC method & actor’s strategy with MACTOR method. In J. C. Glenn (Ed.), *Futures Research Methodology. The Millenium Project: Version 1.0*. Washington: Millennium Project del American Council for the United Nations University.
- Astigarraga, E. (2016). Prospectiva estratégica: Orígenes, conceptos clave e introducción a su práctica. *ICAP-Revista Centroamericana de Administración Pública*, 71, 13-29.
- Atance, C. M. & O’Neill, D. K. (2001). Episodic future thinking. *TRENDS in Cognitive Sciences*, 5(12): 533-539. [https://doi.org/10.1016/S1364-6613\(00\)01804-0](https://doi.org/10.1016/S1364-6613(00)01804-0)
- Baena, G. (2004). *Prospectiva política. Guía para su comprensión y práctica*. México: FCPYS-UNAM.
- Baena, G. (s/f). *Construcción de escenarios: Toma de decisiones y consecuencias*. (Artículo en proceso). México.
- Baena, G. (2005). *Aplicaciones de la prospectiva a la política*. Working Papers 4. Proyecto PAPIME: Laboratorio de estudios del futuro. México: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM.
- Baena, G. (2008). *Nuevas visiones sobre el concepto de futuro*. Working Papers 8. México: UNAM.
- Bas, E. (1999). *Prospectiva. Cómo usar el pensamiento del futuro*. España: Ariel.

- Berger, G. (2003). La actitud prospectiva. *Revista Universidad de Guadalajara. Dossier futuro y prospectiva*, 26, 33-36.
- Bunge, M. (2014). *Pseudociencia e ideología*. México: Siglo XXI.
- Da Silveira, P. & González, L. (s/f). *Political Analysis and Prospective Scenarios Project (PAPEP). Conceptual and Methodological Grounds*. UNDP.
- Dalla, M. L. y di Francia, G. T. (2001). *Confines: Introducción a la filosofía de la ciencia*. Barcelona: Crítica.
- Dussel, E. (2010). *20 tesis de política*. República Bolivariana de Venezuela: El perro y la rana.
- Frittaion, C. M., Duinker, P. N. & Grant, J. L. (2010). Narratives of the future: Suspending disbelief in forest-sector scenarios. *Futures*, 42(10), 1156-1165.
- Gándara, G. y Osorio F. G. (Coords.) (2014). *Métodos prospectivos. Manual para el estudio y la construcción del futuro*. México: Paidós.
- Garduño, R. (2004). *Prospectiva para todos. Construcción de escenarios*. Working Papers 1. México: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM.
- Gerghiou, L. et al. (Eds.). (2010). *Manual de prospectiva tecnológica. Conceptos y práctica*. México: Flacso-México/Instituto de Ciencia y Tecnología del Distrito Federal/Universidad de Manchester.
- Godet, M. (1995). *De la anticipación a la acción. Manual de prospectiva y estrategia*. Colombia: Alfaomega.
- Godet, M., Monti, R., Meunier, F. y Roubelat, F. (2000). *La caja de herramientas de la prospectiva estratégica*. Cuaderno No. 5. España: Prospektiker. 4ª. Ed.
- Hernández, T. (2006). *Prospective and strategic methods. Handbook for student (Spanish version)*. Hawaii: Atlantic International University.
- Miklos, T. y Tello, M. E. (2007). *Planeación prospectiva. Una estrategia para el diseño del futuro*. México: Centro de Estudios Prospectivos de la Fundación Javier Barros Sierra/ Limusa Noriega.
- Miklos, T., Jiménez, E. y Arroyo, M. (2008). *Prospectiva, gobernabilidad y riesgo político. Instrumentos para la acción*. México: Limusa Noriega.
- Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva (2009). *Libro blanco de la prospectiva TIC: Proyecto 2020*. Buenos Aires: Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva.

- Mojica, F. José (2006). Concepto y aplicación de la prospectiva estratégica. *Revista Med*, 14(1), 122-131.
- Noguera, A. L. (2009). *Enseñando prospectiva*. Bogotá: Universidad del Rosario.
- Reynoso, D. (2009). *Manual/Guía del Proyecto de Análisis Político y Escenarios Prospectivos (PAPEP)*. Buenos Aires: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).
- Real Academia Española (2001). *Diccionario de la lengua española*. España: ESPASA.
- Rivera, H. A. y Malaver, M. N. (2006). La importancia de la prospectiva en la sociedad. *Universidad & Empresa*, 5(10), 257-270.
- Rocha, R. (2016). *Análisis político. Perspectivas teórico-metodológicas*. México: Trillas.
- Rosenau, J. N. (1999). The future of politics. *Futures*, 31, 1005-1016.
- Schacter, D. L., Benoit, R. G. & Szpunar, K. K. (2017). Episodic future thinking: Mechanisms and functions. *Current Opinion in Behavioral Sciences*, 17, 41-50. <http://dx.doi.org/10.1016/j.cobeha.2017.06.002>
- Shipp, A. J., Edwards, J. R. & Lambert, L. S. (2009). Conceptualization and measurement of temporal focus: The subjective experience of the past, present and future. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 110(1), 1-22. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2009.05.001>
- Szpunar, K. K., Spreng, R. N. & Schacter, D. L. (2014). A taxonomy of prospection: Introducing an organizational framework for future-oriented cognition. *PNAS*, 111(52), 18414-18421.
- Tobar, F. (2022). *Análisis de tendencias y construcción de escenarios*. Disponible en [www.federicotobar.com.ar](http://www.federicotobar.com.ar)
- Valdés, A. (2006). Las ciencias del futuro: ¿Un problema sociológico? *Polis: Investigación y Análisis Sociopolítico y Psicosocial*, 2(1), 105-139.
- Wells, H. G. (2011). *La máquina del tiempo*. México: Editora Nacional.



# Capítulo 6

## Estilo de pensamiento heurístico

Luis Manuel Fernández Hernández  
FES Zaragoza, UNAM

### Consideraciones iniciales

El pensamiento tradicionalmente ha sido abordado desde aristas y ópticas distintas que van desde la filosofía hasta las neurociencias. La psicología es una de las disciplinas científicas que lo ha estudiado y es desde esta ciencia que se encuentra generalmente una incomprensión conceptual debido a que no se distingue entre preguntas filosóficas y problemas científicos (León, et al., 2009).

Lo anterior exige el reconocimiento de la característica multívoca y contextual que tienen los términos en el lenguaje ordinario a diferencia de la naturaleza abstracta y precisa que se desea de la terminología científica. Ante esto, el concepto pensamiento y otros relacionados con él deben ser abordados desde un sistema teórico, usando la terminología científica apropiada, y sustentando en referentes empíricos de las expresiones utilizadas (León, et al., 2009). El estudio del pensamiento, particularmente desde la psicología, ha adolecido de lo mencionado, pero es necesario estudiarlo desde la perspectiva de la ciencia moderna, sobre todo si se utilizan constructos que representan innovaciones producto de abordajes interdisciplinarios.

Así, es desde la propuesta interdisciplinaria entre la psicología social y la ciencia política que se abordan los estilos de pensamiento para considerar si éstos forman parte de la toma de decisiones de políticos profesionales, en específico el pensamiento heurístico, considerado por diversas fuentes (Kahneman y Tversky, 1972; Tversky y Kahneman, 1981; Hafner-Burton, Hughes y David, 2011; Ascencio, et al., 2014) una forma de pensamiento creativo, original, innovador respecto a la resolución de problemas complejos, pero también un atajo cognitivo, una generalización que corre el riesgo de caer en sesgos psicológicos.

El propósito central en este capítulo consiste en articular elementos teóricos de la psicología social para explicar el pensamiento como proceso subjetivo, es decir, la relación de los procesos cognitivos y afectivos, con elementos de la ciencia política, particularmente sobre quienes se dedican profesionalmente a la política, y que en su actuar profesional e institucional deben tomar decisiones políticas vinculantes que no sólo reflejan un estilo de pensamiento, como el heurístico, sino que repercuten en la vida política nacional por la investidura de ser representantes populares.

El proceso de toma de decisiones es cotidiano, propio de todo ser humano, pero cuando éste forman parte del actuar profesional, en este caso de políticos, se deben considerar elementos que impliquen el uso de modelos establecidos, tanto para el proceso de pensamiento, como para la toma de decisiones en sí misma, debido a que las consecuencias de éstas no sólo son de carácter individual, sino que tienen implicaciones colectivas, que abarcan a toda una organización o a amplios conjuntos poblacionales, cuando no a todo un país; aquí se analiza este proceso desde la representación política que ejercen los políticos profesionales hacia sus representados.

Para algunos puede ser un lugar común considerar que los políticos profesionales toman decisiones de manera racional, creativa y original, y que incluso dichas decisiones son consultadas con quienes representan y por tanto forman parte del ejercicio de representatividad política que deben ejercer, y no son sólo una instrucción que proviene de instancias partidarias o de figuras destacadas al dar la “línea política” que deben obedecer. Las decisiones deben ser producto de la evaluación que realizan los políticos, de manera que fundamenten racionalmente su toma de decisiones. Con todo, aun si los políticos son racionales, *no todo pensamiento racional es estratégico*, entendiendo la estrategia como un espacio-tiempo que considera recursos y elementos de largo plazo y que no se circunscribe a la subjetividad del representante político, sino al análisis que realiza de la realidad y lo que más beneficie a quienes representa.

También suele plantearse que los políticos toman decisiones con base en sus emociones, y cuando esto sucede se le llama erróneamente a este pensamiento *irracional* (Elster, 2002). El pensamiento emotivo no elimina lo racional, es inherente a éste. Toda emoción implica cognición y cuando la parte emotiva que se pone en juego es la afectividad, está se vincula a los apegos o vínculos de larga duración, que solemos llamar sentimientos. No hay pensamiento ausente de emoción, ni emoción ausente de cognición, son procesos imbricados.

Otro planteamiento sobre el pensamiento de los políticos, que derivamos de Tversky y Kahneman (1974), consiste en señalar que quienes consideran que el pensamiento

simplificado, poco razonado, que se presenta cuando los políticos toman decisiones innovadoras y creativas, pero rápidas y ágiles, y que implican elementos de la vida cotidiana, y al que también se le concibe erróneamente como pensamiento irracional, en realidad constituye un *atajo cognitivo, una generalización, que corre el riesgo de convertirse o ser un sesgo cognitivo (prejuicio, descalificación, discriminación)*. Este estilo de pensamiento es el *heurístico*, y es el objeto de análisis en este capítulo.

El tratamiento que se realiza aquí sobre el *pensamiento heurístico* parte de la consideración tipológica de la categoría *estilos de pensamiento* y su relación con la toma de decisiones vinculantes por parte de los políticos profesionales, lo que establece un vínculo entre la psicología y la ciencia política como disciplinas científicas.

## Estilos de pensamiento y modelos de toma de decisiones

Abordar los estilos de pensamiento como categoría de análisis desde la psicología social y buscar la relación con elementos de la ciencia política, es relevante al menos por dos razones. Lo primero que habría que mencionar es que no hay literatura que trate el tema desde esta óptica, que intenta ser una perspectiva transdisciplinaria entre la psicología y la política; lo segundo es que tradicionalmente se entiende que los políticos profesionales toman decisiones racionales y éstas benefician a sus representados. Estas aseveraciones merecen revisar el tema desde una mirada más detallada y, como se ha mencionado, desde perspectivas inéditas.

En el análisis político clásico se considera que las acciones de los políticos profesionales son racionales. Esta pretendida racionalidad universal de la acción política considera modelos de toma de decisiones y este proceso resulta de alta importancia cuando éstas son de carácter vinculante. La toma de decisiones es un proceso que implica la cognición al momento de elegir entre distintas opciones, situación que se le presenta a cualquier persona y que no siempre resulta simple. Este proceso se activa cuando el individuo se enfrenta a conflictos en diversos ámbitos de la vida, a los que hay que encontrarle la mejor solución posible; en el ámbito de la política, el proceso se complica aún más pues si se considera la acción política como la distribución de bienes públicos buscando el bien común y el servicio a los demás y no sólo el beneficio propio, la toma de decisiones ante conflictos específicos se constituye en un elemento sustancial de la representación política sustantiva, concepto que se aborda más adelante en este capítulo.

La toma de decisiones se ha estudiado como un proceso que ocurre en el plano personal y colectivo, principalmente en las organizaciones de corte empresarial, las cuales desde una óptica administrativo gerencial, tienen como principal finalidad el logro de la mayor productividad posible, que en sí mismo no es un propósito indeseable, sin embargo, en no pocas ocasiones se constituye en el fin exclusivo y es en donde pierde su significación de beneficio colectivo (Robbins y Judge, 2009).

En el plano individual, la toma de decisiones es un proceso que tiene implicaciones en la mentalidad y comportamiento de la persona, e inicia como reacción a un problema, entendido como discrepancia entre el estado actual de la realidad y algún estado deseable (Robbins y Judge, 2009). Al no responder de la misma forma a una situación problemática o que implique más de una opción, entre otras cosas, influye en la persona la etapa de la vida en la que se encuentre, su madurez y estructura de personalidad. Se entiende que los políticos profesionales son personas adultas, maduras, cuya personalidad está equilibrada, ajustada y no presenta distorsiones, sin embargo, una breve mirada a la vida política nacional encontraría fuertes contradicciones ante esto.

*La toma de decisiones tiene como elementos constitutivos la claridad, el impacto, la periodicidad, los actores involucrados en el proceso y la reversibilidad.* La claridad hace referencia a la visualización concreta de un objetivo a alcanzar en el proceso y la situación a resolver. El impacto es la valoración de las consecuencias a tener en cada una de las alternativas u opciones a considerar, tomando en cuenta que todas las opciones tienen consecuencias, pero buscando aquellas que sean las más favorables. La periodicidad implica la regularidad con la que los individuos o grupos toman decisiones, ésta puede estar determinada por la aleatoriedad o por la fijación de compromisos establecidos con anticipación u obligatoriedad. Los actores son aquellos individuos involucrados en el proceso de decisión, el cual puede ser individual o colectivo, según sea el caso, y la naturaleza de la decisión a tomar. Finalmente, la reversibilidad implica la posibilidad de modificar o dar marcha atrás a la elección de una alternativa; se considera que mientras menor sea la posibilidad de revertir las consecuencias de una alternativa a elegir, mayor atención se debe poner al proceso de decisión, evitando disonancias (Simon, 1972 y 1993).

Tomar decisiones es una actividad cotidiana, pero al hacerlo se puede caer en precipitaciones de las cuales podemos posteriormente lamentarnos, o ser indecisos y también tener consecuencias por no tomar una decisión a tiempo o en el momento requerido; finalmente, si consideramos la toma de decisiones como un proceso de alta importancia que afecta o beneficia no sólo a quien la realiza, sino a quienes se representa como es el caso de los políticos profesionales, es por completo conveniente hacerlo desde un modelo específico.

Estos modelos proliferan en escenarios organizacionales y en el ámbito político retoman mayor importancia. Una breve descripción de sólo 3 de ellos: *el modelo racional*, *de racionalidad limitada* y *el político*, se realiza a continuación.

## El modelo racional

*El modelo racional*, propuesto por Simon (1976), se caracteriza por *el uso del pensamiento crítico, entendido comúnmente como pensamiento racional para tomar decisiones dentro de una organización, pero aplicable también para la vida cotidiana y por tanto al ámbito político*. Desde el modelo racional se establece que una decisión impacta favorablemente a partir de considerar los objetivos, criterios y consecuencias de cada alternativa, lo que asegura el crecimiento o consolidación de determinada situación, el éxito de un proyecto o iniciativa o la obtención de resultados deseados. La búsqueda de argumentos lógicos o racionales permite elegir la alternativa más favorable o aquella que se defenderá con los mejores argumentos (Velasco, et al., 2008).

Este modelo establece 7 pasos para llevar a cabo el proceso de toma de decisiones, los cuales son: a) diagnosticar el problema, b) establecer metas, c) plantear soluciones alternativas, d) comparación y evaluación de alternativas, e) seleccionar una alternativa, f) implementar la decisión tomada, y g) dar seguimiento y control. La aplicación de este modelo para la toma de decisiones exige seguir un procedimiento secuencial que permita pensar *racionalmente* y no precipitarse o mantenerse indiferente, sin embargo, el proceso de pensamiento depende de la formación y conocimientos de quien toma la decisión, no es automático y no siempre tiene esta direccionalidad, y en ocasiones no se tiene la temporalidad necesaria para razonar de forma ideal, soslayando factores tales como: claridad de objetivos, información adecuada, evaluación de posibles opciones, previsualización de los efectos, etc. La toma de decisiones exige agilidad, de lo contrario se perderá oportunidad competitiva o ventaja respecto a otros actores que pueden intervenir en el proceso.

El uso de modelos permite controlar la variabilidad de elementos equilibrando el costo-beneficio de la decisión tomada y la posibilidad de evaluar dicho costo-beneficio para futuras decisiones. Algunos modelos dentro de este esquema son la Matriz de Pugh, el Árbol de Decisiones, el Diagrama de Pareto, la espina de pescado de Ishikawa, el PERT o Ruta Crítica, entre otros.

Estos modelos de toma de decisiones generalmente son aplicables en el ámbito organizacional, pero -como se ha mencionado- también pueden considerarse para

cualquier ámbito de la vida, incluidas las decisiones políticas en la vida profesional de quienes la ejercen.

### El modelo de racionalidad limitada

Como contrapeso a la tendencia hegemónica de considerar que las personas son siempre racionales al tomar decisiones, principal planteamiento del modelo racional muy utilizado en las ciencias políticas y económicas, otro modelo propuesto por Simon (1976) es el de *racionalidad limitada*, que explica que tomamos decisiones de forma parcialmente irracional, debido a nuestras limitaciones cognitivas de información y de tiempo, sobre todo cuando los problemas a resolver son complejos; este modelo también es llamado modelo de satisfacción, y a diferencia del modelo racional, explica que las personas tienen una capacidad limitada para procesar la información por lo que se tiende a seleccionar la primera alternativa que se presenta, la cual se encuentra disponible en nuestra mente evitando opciones inciertas de manera práctica cuando no se cuenta con suficiente tiempo ni información para poder establecer, seleccionar, implantar y evaluar diferentes alternativas (Velasco, et al., 2008). A veces las mejores decisiones no tienen que venir de patrones racionales sino también se toma en cuenta la información sencilla, pero relevante, de la que se dispone y que ayude a tomar una decisión final acorde a nuestros objetivos, y aunque este modelo puede ser ideal para algunos tipos de decisiones no es muy recomendable cuando se desconoce el tema a tratar o se es novato o principiante en él. Por ello, *el modelo de racionalidad limitada está relacionado con el uso de heurísticos*, tema a desarrollar más adelante y objeto de este capítulo.

El modelo de racionalidad limitada considera que no siempre es racional nuestro comportamiento y que, en el peor de los casos, se puede considerar irracional, haciendo alusión errónea a un pensamiento emotivo, aunque el error consiste en llamar al sujeto que toma decisiones “irracional” como emocional o peor aún “visceral”. Ya se ha mencionado el error de considerar como elementos independientes y desvinculados la cognición y la emoción, cuando no es así.

Otro elemento para considerar en este modelo es la imparcialidad, factor que se plantea debe estar siempre presente en la toma de decisiones y cuando no ocurre así se estaría siendo preferencial, emotivo, interesado, sesgado, parcial. La imparcialidad no implica dejar de lado nuestros intereses, sino por el contrario explicitarlos y ser congruentes con ellos al momento de tomar decisiones. Sin embargo, en el modelo de racionalidad limitada se

considera que el pensamiento no puede ser imparcial al analizar cualquier cuestión sea económica, política, ética, existencial, o de cualquier otro tipo. Nuestras decisiones están influenciadas por diferentes aspectos, elementos, tradiciones, fórmulas, procedimientos que hemos utilizado o construido a lo largo de nuestra historia personal, constituyendo así determinantes histórico-sociales y culturales, que nos permiten interpretar la realidad y dar sentido a lo que nos rodea. *El problema no está en ser parcial o imparcial al tomar una decisión, sino en tener sesgos cognitivos que limitan el razonamiento, la capacidad de análisis y el juicio.*

*Cuando tomamos decisiones rápidas, o bajo limitación de tiempo, la mente toma atajos o patrones establecidos que tienden a simplificar el problema a analizar, buscando soluciones más accesibles, que corren el riesgo de ser sesgos cognitivos, estereotipos que a veces rayan en los prejuicios o directamente en la discriminación y descalificación, incluso peyorativa.*

No toda decisión rápida o atajo mental es un sesgo cognitivo, por lo contrario, *los heurísticos son formas de pensamiento original, ágil, innovador y que tienden a solucionar problemas complejos de manera creativa y con ahorro considerable de recursos, uno de ellos, implícito, el pensar detenidamente.* Los principales heurísticos son el de ajuste y anclaje, el de representatividad y el de accesibilidad (Tversky y Kahneman, 1974). Éstos se describen más adelante.

## El modelo político

Se entiende como un modelo desde la óptica del poder, de la conducción de organizaciones, proyectos, de la dirección de éstos y las repercusiones que tienen en los colectivos. Describe la toma de decisiones a partir de la satisfacción de los intereses propios y metas de participantes poderosos o beneficiarios directos de dichas decisiones. Implica la distribución del poder a partir de la efectividad de las tácticas utilizadas para tal efecto (Robbins y Judge, 2009).

En el plano organizacional, este modelo constituye una parte sustantiva de la toma de decisiones de gerentes, directivos y empresarios, es decir, la alta directiva organizacional o, en su caso, los propietarios de los medios productivos. Llama la atención que reciba el nombre de modelo político, cuando se ha planteado que el propósito principal de la política como práctica profesional es el servicio a los demás en la búsqueda del bien común.

Es frecuente el uso de un modelo político cuando se deben adoptar decisiones no programadas, en condiciones de incertidumbre típicas de la política; también cuando se dispone de poca información y los directivos o grupos de poder no coinciden en las metas establecidas o en las acciones a emprender. Al intervenir en la decisión ejecutivos, directivos o dirigentes con objetivos distintos, se requiere de un proceso que permita compartir información para llegar a acuerdos, preferentemente de consenso, lo que lleva, en no pocas ocasiones, a formar coaliciones para la toma de decisiones compleja; generalmente las coaliciones representan alianzas informales y temporales para facilitar el alcance de un acuerdo favorable o de una meta determinada. Lo anterior no exime los conflictos y desacuerdos que aparecen ante los problemas y soluciones aparentemente normales, debido a que implica la intervención de múltiples actores con información, muchas veces limitada y contradictoria o ambigua, que requiere precisiones para llegar a acuerdos.

El modelo político no siempre beneficia a todas las partes, a pesar de buscar el beneficio común, las discusiones a favor y en contra de las alternativas que se consideran son frecuentes y no pocas veces parecieran eternas y sin solución. Por lo general, alguna parte debe ceder u otorgar concesiones, que posteriormente capitaliza a su provecho o como puente para otros escenarios futuros a considerar. Los elementos de negociación están implícitos en este modelo, la toma de decisiones es el producto de los procesos de negociación-discusión entre las coaliciones participantes (Velasco, et al., 2008).

Al revisar someramente los elementos, componentes y características de los modelos de toma de decisiones, se reafirma el planteamiento de que éstas no son producto de la ocurrencia, la imprevisibilidad o aleatoriedad de situaciones impredecibles, por lo contrario, implican el uso del pensamiento como proceso cognitivo complejo, altamente abstracto y que se concreta en acciones específicas que indican estilos determinados de pensamiento. Conocer entonces los estilos de pensamiento, en el caso que nos ocupa en políticos profesionales, cobra alta importancia, debido a que sus decisiones están íntimamente relacionadas con consecuencias benéficas o no, hacia grupos o colectivos que representan, lo que conforma de una u otra manera las preferencias que tienen como representantes hacia sus representados. Así, se podría interrogar: ¿son concientes las personas, y en particular los políticos profesionales, del estilo de pensamiento que utilizan al tomar decisiones políticas vinculantes?

El pensamiento racional atribuido a los políticos profesionales tiene características particulares, como las comentadas renglones antes y, en todo caso, otros estilos de pensamiento están presentes en los legisladores aun cuando no se percaten de ellos, es decir,

que no sean concientes de que utilizan estilos de pensamiento estratégico, prospectivo, emotivo o heurístico, así sea en niveles de elaboración mínimos.

Pensar de una manera u otra es un proceso natural en todo ser humano, y dicho proceso se entiende como automático. Puede haber, sin duda, personas y sobre todo políticos profesionales que reflexionen sobre lo que piensan y cómo lo piensan, sin embargo, son una excepción, pues generalmente las personas utilizan un estilo de pensamiento sin ser concientes del mismo.

*Se trata entonces de que los políticos profesionales sean concientes del uso de diferentes estilos de pensamiento al tomar decisiones políticas vinculantes. En ese sentido se tendrá una metacognición: pensar lo que se piensa o más allá de lo que se piensa. Reflexionar al respecto, por parte de los políticos profesionales, representa un avance, distinto a estar ajeno a dicho proceso metacognitivo y actuar por inercia, por instrucción, por obediencia, sin la mínima conciencia del papel que tienen como representantes populares.*

Los estilos de pensamiento que presentan los políticos profesionales son maneras específicas de representación y abstracción subjetiva o mental que utilizan de forma habitual para informarse, procesar e interpretar la realidad a partir de dicho procesamiento y tomar decisiones políticas vinculantes debido a que no sólo repercuten en ellos mismos y su actuar profesional, sino en quienes representan, generalmente colectivos o franjas poblacionales completas.

Es en este esquema reflexivo que se analiza a continuación el estilo de pensamiento heurístico, sus características e implicaciones en la toma de decisiones vinculantes por parte de los políticos profesionales.

### **El pensamiento heurístico, un atajo a la racionalidad**

El planteamiento de que no toda toma de decisiones es racional y que las personas pueden tomar *atajos cognitivos originales y creativos para elegir entre alternativas ante conflictos o situaciones complejas, da paso a considerar el estilo de pensamiento heurístico como una de las principales formas que utilizan las personas que deben ser ágiles en la toma de decisiones. Así, un heurístico es una regla que se sigue de manera no explícita para reformular un problema planteado y transformarlo en uno más simple que pueda ser resuelto fácilmente y de manera casi automática. Cuando se utiliza de manera habitual se constituye en un estilo de*

*pensamiento relacionado con la toma de decisiones, la resolución de problemas y conflictos de manera ágil y hasta creativa, pero presenta el riesgo de convertirse en sesgo cognitivo.*

El pensamiento heurístico es el que más se identifica en la mayoría de las personas, debido a que es un pensamiento sencillo, no complicado, que busca atajos mentales que intentan ajustarse a situaciones que requieren más de la intuición, el sentido común y las creencias típicas, y no a pensamientos más elaborados, de amplia sofisticación, reflexivos, motivo por el cual se considera incluso *una forma natural de pensar* (Kahneman y Tversky, 1972). Estos autores son los más citados en cuanto a pensamiento heurístico se refiere. Críticos de las consideraciones del modelo racional para la elaboración de juicios, desarrollan un modelo en el que, desde la perspectiva de los heurísticos y los sesgos, *se toman decisiones a partir de la intuición*. Parten del principio de que las personas no se sujetan a las leyes de la probabilidad para juzgar cómo ocurren eventos, sobre todo aquellos que implican incertidumbre.

*Los heurísticos son atajos mentales que simplifican el pensamiento a la hora de tomar una decisión o solucionar un problema que requiera de rapidez; tienen una activación casi automática y no demandan del sujeto excesiva atención, memoria, reflexión o criticidad, lo que hace aparecer el riesgo de los sesgos cognitivos, concebidos como formas distorsionadas del pensamiento respecto a respuestas correctas o de carácter normativo.* Los sesgos suelen aparecer de manera sistemática, a diferencia de los errores o equivocaciones, es decir, se utilizan como primera opción de manera reiterada y le significan soluciones rápidas, no complicadas y operativas al sujeto que recurre a ellos. Los heurísticos contribuyen a adoptar un comportamiento adaptativo que no cuestiona la decisión tomada por una persona en el marco de sus interacciones sociales.

El estilo de pensamiento heurístico permite a las personas tomar decisiones cotidianas sin recurrir a procesos de cognición más elaborados, su uso no sólo permite reaccionar con rapidez y operatividad, sino atender oportunamente situaciones, conflictos y problemas, aun cuando la decisión que se toma sea equivocada. Los heurísticos más relevantes son el de *anclaje y ajuste, disponibilidad y representatividad*.

### Heurístico de ajuste y anclaje

*Se considera un proceso mental basado en la realización de una estimación a partir de un valor inicial (anclaje), que progresivamente se ajusta a medida que se obtiene información*

*adicional. El valor inicial o anclaje puede ser aleatorio o puede venir sugerido por la propia situación o problema.* Einhorn y Hogarth (1985) describen este fenómeno argumentando que cuando las personas toman decisiones bajo incertidumbre, están más dispuestas a utilizar información disponible externamente como anclas, para luego ajustar de acuerdo con sus propias estimaciones. Describen la tendencia humana común a confiar demasiado en la primera pieza de información que se ofrece al tomar decisiones: *el ancla*. También se conoce como el *efecto del enfoque*. Los juicios que suelen utilizarse en este heurístico son cuantitativos y le permiten al individuo el uso de un punto de referencia, que representa *el ancla* para realizar diversos ajustes hasta llegar a una estimación o decisión final. En decisiones cuantitativas, elegir como ancla un punto medio o el que más comúnmente ha tenido preferencia, puede resultar de utilidad cuando se carece de información específica respecto a cuál puede ser el punto de referencia, lo que permite decidirse inicialmente, pero tiene alto riesgo de convertirse en un sesgo cuando el anclaje no tiene referencia alguna con la estimación a realizar, tampoco la misma magnitud o alcance de ésta, o los ajustes considerados no están relacionados con la estimación inicial.

Algunos estudios realizados (Ascencio, et al., 2014) acreditan cómo este procedimiento mental da lugar a resultados diferentes, simplemente por el hecho de que se haya empezado por un valor distinto. De lo anterior se deriva que, con frecuencia, la valoración inicial ejerce una influencia indebida y desproporcionada sobre al análisis del sujeto, y provoca errores que pasan inadvertidos para el propio interesado. He aquí algunos ejemplos en áreas como las decisiones comerciales o jurídicas: en una transacción comercial que implique negociar una compra, si el vendedor comienza la conversación diciendo que el valor de una mercancía es de 10 pesos y nosotros lo compramos al valor de 6, nos causará amplia satisfacción dado que anclamos nuestra mente en un valor superior. En las decisiones tomadas grupalmente, el sesgo de anclaje tiende a agravarse. En el caso de un jurado que acuerda, tras deliberar, dictar un veredicto condenatorio, se resuelve que el sujeto culpable pague sumas mayores a las que individualmente cada uno de los jurados había considerado que pagara, antes de la deliberación con el resto del jurado. La condena mayor propuesta termina influyendo en la decisión grupal.

El heurístico de anclaje y ajuste puede presentar sesgos de tipo *prospectivo, retrospectivo o de confirmación*.

*Sesgo prospectivo.* Se trata de un anclaje en el pasado y es una de las trampas cognitivas más habituales a la hora de enfrentar cambios. Hace referencia a un sesgo de razonamiento sobre los costos del pasado a la hora de tomar decisiones futuras. Un ejemplo coloquial es aquél cuando entramos a un banco y encontramos dos filas con el mismo número de

clientes esperando ser atendidos, después de elegir una y al pasar al menos 30 minutos observamos que en la fila en la que no nos encontramos formados sólo le resta un cliente para ser atendido, mientras que en la que nos encontramos aún restan 3; en ese momento nos asaltan pensamientos en los que predomina la decisión de que si ya se perdieron 30 minutos, nos quedaremos en la fila que estamos, lo que representa el ancla que nos detiene a considerar otra alternativa y hace difícil pasar a la otra fila, pues estimamos el costo realizado previamente y no la información que está a la vista en cuanto al número de clientes por fila.

En la toma de decisiones en el ámbito de la economía, se le llama a esta estimación de costos, costos hundidos, que consisten en los costos tenidos en el pasado en los que incurre una persona o una empresa y que no se pueden recuperar, como lo es el tiempo, que al compararse con los costos prospectivos (los que se prevén en el futuro) y en relación al resultado final, se estima y decide si vale la pena la continuidad de los proyectos en los que se han involucrado los individuos y la empresa completa, o se desechan. La estimación de los costos prospectivos es lo que debiera influir de manera relevante para tomar la decisión final, racional y eficientemente, sin embargo, estos costos ejercen enorme influencia sobre las decisiones a tomar, por la sencilla razón de que a nadie le gusta tener pérdidas o al menos reconocerlas y estimarlas en sus próximas decisiones.

El heurístico de anclaje y ajuste adquiere entonces un carácter definitivamente prospectivo, es decir, orientado hacia el futuro, en el que no sólo recursos como el tiempo y la inversión monetaria se consideran, sino también las expectativas e ilusiones invertidas para plantear objetivos nuevos ante aquellos que no funcionaron como se esperaba, constituyendo un impedimento al cambio que terminan siendo un lastre esperanzador de que la inversión realizada en dinero, tiempo y esfuerzo redundará en recompensas en el futuro. A este heurístico de anclaje prospectivo se le ha considerado optimismo ingenuo, asociado al sesgo de costos hundidos, que refleja un pensamiento positivo exagerado y poco realista.

*Sesgo retrospectivo.* Se presenta cuando el individuo al valorar hechos pasados no se abstrae de las consecuencias de éstos, incurriendo en una tendencia a considerarlos, partiendo del conocimiento de las consecuencias de la acción, previsible desde el principio. El cambio de perspectiva en el sujeto se provoca a partir de que tiene conocimiento del resultado que obtiene, pareciéndole éste inevitable, lo que le hace proyectar de manera automática su nuevo conocimiento hacia el pasado, sin conciencia ni capacidad de reconocer la influencia que este proceso ha ejercido sobre su juicio acerca de lo acontecido. Este sesgo está relacionado con expresiones tales como: ¡sabía que ocurriría!, ¡eso ya lo sabía!, ¡era exactamente lo que esperaba! Así, el sujeto se anticipa al futuro, teniendo un anclaje en el pasado.

*Sesgo de confirmación.* Ocurre cuando el individuo busca y sobrevalora pruebas y argumentos que confirmen una posición inicial que adopta, ignorando y desestimando otras pruebas y argumentos que no respaldan dicha posición inicial. La característica principal de este sesgo es la tendencia del individuo a filtrar información que recibe, lo que influye en la toma de decisiones en la manera que se ha descrito.

## Heurístico de la representatividad

Cuando al realizar juicios se consideran situaciones o categorías que se parecen a otras, aparece *el heurístico de representatividad*. *Se juzga la posibilidad de que una persona, acción o suceso particular pertenezca a un conjunto o categoría específica, al comparar la semejanza entre el mismo y los miembros del grupo. El juicio que se elabora determina si la persona, acción o suceso es representativo de una clase (juicio de representatividad); si se determina que sí lo es, aumenta el juicio de probabilidad de que pertenezca a esa clase (juicio por representatividad).*

Pensar que los productos de gran calidad deben ser de alto costo, y si lo son es porque tienen calidad, es un ejemplo del heurístico de representatividad, aun cuando sabemos que no siempre un producto caro tiene alta calidad y viceversa. El heurístico de representatividad conduce a pensar de manera simple y a generalizar. El aspecto físico, la solvencia económica, belleza, grupo étnico y sexo de las personas, y los juicios que establecemos acerca de ellas en función de los atributos o categorías mencionadas, son ejemplos del heurístico de representatividad.

*Esta forma de razonar parece la adecuada en la mayoría de las ocasiones al permitir dar respuestas rápidas a las situaciones habituales, permitiendo un importante ahorro cognitivo, sin embargo, cuando las variables que influyen en la semejanza establecida son distintas a las que considera la probabilidad, se producen sesgos al ignorar información relevante o minimizar su importancia.* Los errores o sesgos que se cometen al utilizar el heurístico de la representatividad son los siguientes:

*Insensibilidad al tamaño de la muestra.* Cuando se conoce la frecuencia real de un suceso se espera que aparezca igual en un número pequeño de observaciones. Este sesgo da lugar al error conocido como *falacia del jugador* y se presenta cuando en un experimento dos sucesos tienen la misma probabilidad de ocurrir. Un ejemplo es la apuesta al lanzar una moneda al aire en 10 ocasiones y que obtiene una frecuencia de 2 veces *cara* y 8 veces

*cruz*; al apostar, más de un sujeto lo hará por *cara*, debido a que tienden a esperar que la secuencia de hechos de un proceso aleatorio como lo es un volado, no repita muchas veces el mismo acontecimiento.

*Insensibilidad a las probabilidades previas.* Se asigna probabilidad a un sujeto o categoría, considerando únicamente información nueva proporcionada, pero que se considera representativa. Ejemplo: si tenemos a X sujeto que es joven, metódico y tiene como principal diversión el uso de ordenadores, ¿qué nos parece como mayor probabilidad, que sea estudiante de ingeniería o de humanidades? La aplicación automática del heurístico de representatividad se decantaría porque X es estudiante de ingeniería, debido a que la descripción proporcionada encaja con el estereotipo del estudiante de ingeniería, pero se pasa por alto el hecho de que los estudiantes de humanidades son más abundantes que los de ingeniería, lo que hace más probable el hecho de que se encuentre un estudiante de humanidades que corresponda con la descripción del sujeto X.

*Falacia de la conjunción.* Es un axioma de la teoría de la probabilidad que establece que la probabilidad conjunta de dos sucesos es siempre menor o igual que la probabilidad de cada uno de ellos por separado.

*Insensibilidad al fenómeno de la regresión a la media.* Es un fenómeno estadístico en el que las puntuaciones altas o bajas suelen ir seguidas de puntuaciones más bajas en el primer caso y más altas en el segundo, es decir, tienden a aproximarse al valor de la media. Se tiende a considerar que las puntuaciones altas en cualquier prueba, así como las puntuaciones bajas, tenderán a replicar dichas puntuaciones y, de ser posible, incluso mejorarlas en pruebas posteriores. El principio de regresión a la media establece que lo más probable es que las puntuaciones altas en posteriores pruebas obtengan puntuaciones a la baja, mientras que las puntuaciones bajas tiendan a mejorar considerablemente, con independencia de que cada grupo (puntuaciones altas y bajas) mantenga dichas puntuaciones.

El sesgo de insensibilidad de la regresión a la media es ilustrado por Tversky y Kahneman (1981) al referir el caso de entrenadores de un equipo de pilotos de avión, quienes reforzaban las ejecuciones de aterrizaje positivo o negativo de los pilotos mediante premios o castigos verbales (elogios contra crítica negativa). Se encontró que los pilotos que recibieron elogios por su desempeño en el aterrizaje empeoraban en aterrizajes posteriores, en tanto los que habían recibido críticas tendían a mejorar. La conclusión supuestamente errónea se basó en los principios del aprendizaje que establecen que los castigos tienen mayor eficacia que los premios en cuanto a aprendizaje se refiere, sin embargo, lo verdaderamente demostrado por Tversky y Kahneman obedece al fenómeno de la regresión a la media.

## Heurístico de disponibilidad

*Consiste en tomar decisiones a partir de la información que está disponible en primera instancia en nuestra mente, con el supuesto de que lo más disponible es lo más frecuente o probable, cuando en ocasiones lo que se recuerda primero es lo reciente, extraño o peculiar.* Un ejemplo de este heurístico es considerar más peligroso viajar en avión que en automóvil, debido a que los accidentes aéreos poseen mayor cobertura mediática, aparte de ser más espectaculares y cobrar más muertes, por lo que están disponibles para nuestra memoria. La realidad es que los accidentes automovilísticos son mucho más frecuentes y el índice de mortalidad es más alto en ellos que en los aeronáuticos. Otro ejemplo es la opinión que se emite sobre un compañero de trabajo respecto a si es idóneo o no para un puesto de trabajo, y nuestra opinión toma en cuenta su desempeño en el empleo más reciente, dado que es el recuerdo más vívido en nosotros que tenemos de él, opinando en torno a la capacidad que le observamos en dicho trabajo, que puede no reflejar su desempeño habitual o histórico en diferentes trabajos. Finalmente, se ha encontrado que las personas que ven mucha televisión y suelen preferir programas en los que se muestren escenas violentas, consideran que se cometen más crímenes violentos, a diferencia de aquellas personas que ven menos televisión con contenido violento y de los crímenes que ocurren en la realidad.

El heurístico de disponibilidad presenta sesgos cognitivos, los más representativos son:

*El recuerdo de instancias o sesgo de recuperabilidad.* Hace referencia a la frecuencia de sucesos similares en el pasado, reforzando ideas preconcebidas en situaciones similares que ocurren en el futuro. Ejemplo de este sesgo sería la consulta de un médico que ha atendido recientemente un caso de meningitis, incrementando considerablemente la probabilidad subjetiva de que el siguiente paciente que atienda con un cuadro vírico lo diagnostique con meningitis, frente a la probabilidad estadística que indique que sea una gripe. La recuperabilidad o “recordabilidad” se ven afectados por la familiaridad, prominencia o saliencia, por ejemplo, el mayor impacto que causa en la probabilidad subjetiva al estimar accidentes, presenciar el incendio en vivo de una casa, que solo enterarse por un noticiero o leer la noticia en un diario.

*La correlación ilusoria.* Se produce al evaluar la frecuencia con la que co-ocurren dos acontecimientos, pues las personas concluyen de manera incorrecta que hay correlación entre los dos sucesos por el vínculo asociativo mental que tienen los sucesos similares en el pasado. Un ejemplo es pensar que el congestionamiento del tránsito vehicular sólo ocurre cuando tenemos prisa por llegar a algún lugar, o que un bebé se despierta temprano únicamente en las mañanas que no necesitamos madrugar. Estos sucesos

responden a anécdotas que forman falsos vínculos asociativos en la memoria. Este sesgo tiene relación con la formación de estereotipos sociales, sobre todo si en nuestra memoria existe un vínculo fuerte entre dos sucesos, lo que lleva a considerar que éstos generalmente se presentan juntos. Por ejemplo, cuando se recuerda con mayor nitidez un evento inusitado, los hechos que lo precedieron y si un miembro de un grupo minoritario realiza una acción negativa, ambos sucesos se asociarán y se estimarán como relativamente frecuentes.

*Sesgo de conjunto de búsqueda.* Se produce por utilizar patrones limitados de recuperación de información. Habitualmente se construyen en patrones singulares, disponibles por lo regular de manera lineal, con lo que sesga la tendencia a pensar en una serie de pasos desechando la elaboración de categorías.

Un experimento clásico que demuestra el conjunto de búsqueda es el experimento Mayzner-Tresselt, en el que participantes seleccionan aleatoriamente de memoria palabras con más de tres letras y se les pregunta la posición de una letra en específico, si aparece con mayor frecuencia en la primera o tercera posición, además de solicitarles estimar la proporción de estas dos posiciones dada la letra escogida. Posteriormente se les solicita que hagan el mismo procedimiento con letras diferentes. Se encontró que la gran mayoría de participantes elige la primera posición de cada una de las letras que escogió, siendo la proporción subjetiva de 2 a 1 por cada elección que realizaron, lo que demuestra la dificultad de cambiar los conjuntos de búsqueda establecidos previamente en su mente, como sucede al buscar una palabra en el diccionario, generalmente optamos por buscar su primera letra y no la tercera.

*Sesgo debido a la imaginación.* Se utiliza cuando no disponemos de ningún tipo de memoria respecto a una situación o información previa, y recurrimos entonces a la imaginación como premonición subjetiva. La facilidad de imaginar los elementos positivos o negativos afecta la probabilidad real de éxito o fracaso. Un ejemplo de este sesgo se presenta cuando un grupo de excursionistas planea un nuevo viaje y se interesa en la evaluación de riesgos que podrían correr en esa nueva excursión, lo que los lleva a imaginar posibles contingencias a enfrentar en su nueva travesía. Mientras más vivamente se planteen los posibles riesgos, más peligrosa les parecerá la excursión, aun cuando la probabilidad real de la ocurrencia de los mismos sea muy baja. La frecuencia se determina a partir de la evaluación de lo imaginado o la disponibilidad de las ideas elaboradas.

*Los tres heurísticos enunciados hasta aquí tienen la característica común de la adaptabilidad, misma que se refuerza por su funcionalidad en la mayoría de los casos en que son utilizados,*

*cuyo pragmatismo en la toma de decisiones y agilidad ante problemas complejos representa una preferencia frecuente de ahorro de recursos cognitivos en las personas, pero el riesgo de producir sesgos no deseados debe considerar la posibilidad de evitarlos, lo que implica recurrir a otros procesos cognitivos que regulan el procesamiento de la información y la toma de decisiones; la autorregulación e identificación de factores contextuales permiten el desarrollo de estrategias de evitación y disminución del riesgo de sesgos que presentan los heurísticos mencionados.*

*Kanheman (2012) establece las dos formas de funcionamiento de la mente, pensar rápido con atajos y resoluciones poco elaboradas, o pensar despacio, con detenimiento, mayor elaboración y sustento para la toma de decisiones. Es evidente que en el caso de los políticos profesionales la forma de pensar despacio es la recomendable, pero este proceso no es automático y exige el aprendizaje para el reconocimiento de situaciones en las que los errores son frecuentes y evitarlos cuando se toman decisiones que no sólo afectan al individuo, sino a colectivos enteros. Este proceso debe ser producto de prácticas profesionales en la política que impliquen la ética y el aprendizaje permanente, incluso el desaprendizaje de malas prácticas.*

Este estilo de pensamiento está presente en ciudadanos que consideran la política una actividad compleja, de la que incluso es preferente alejarse o no participar, y por tanto utilizan atajos mentales que le facilitan y agilizan el proceso de toma de decisiones. En los políticos profesionales sería conveniente el análisis detallado de su uso para tomar mejores decisiones y sobre todo evitar los sesgos que producen, pues no son solo un simple atajo a la racionalidad.

## **Subjetividad política, representación política sustantiva y pensamiento heurístico**

*El estilo de pensamiento heurístico es una forma natural o automática de pensar, pero sobre todo es una abstracción y representación subjetiva producto de la aptitud personal y su desarrollo a partir de procesos formativos que lo convierten en una habilidad. Al emplearla los políticos para tener información sobre los objetos y sucesos de su práctica profesional, para procesar e interpretar dicha información y, a partir de ello, tomar decisiones de carácter vinculante, es importante establecer que la política es la actividad humana más representativa ya que precisamente atañe e implica a todas las personas, afectando sus vidas y proporcionando un orden que permite la convivencia pacífica*

entre ellas, por lo que la interacción política entre los seres humanos se constituye en la principal cualidad no sólo para vivir en una sociedad, sino para tener la posibilidad de desarrollarse permanentemente como personas y por tanto como sociedad en sí (Rocha, 2016).

La naturaleza de las actividades humanas presenta la política como un concepto multidimensional, aunado a su polisemia, lo que obliga a señalar que un estilo de pensamiento, en este caso el heurístico, requiere del uso de categorías específicas de las cuales se parta, para evitar caer en la simplicidad del sentido común, muy acorde con lo que Rocha (2016) llama la dimensión empírica o descriptiva de la política, que en la perspectiva del análisis político se concentra en preguntar y describir ¿qué es la política y cómo funciona?, refiriéndose a hechos e indagando su manifestación concreta en la sociedad, pero sin soslayar la dimensión normativa o prescriptiva de la política, que se centra en lo que debería ser la política y que por tanto encierra principios e ideales, reflejando los valores de quienes la refieren.

Como se ha explicado en capítulos anteriores, el estudio del pensamiento como cognición social y su articulación con la política, obliga a considerar conceptos tales como *subjetividad*, *subjetividad política*, *representación política* y *representación política sustantiva*, para explicar la presencia del pensamiento heurístico en la toma de decisiones vinculantes de políticos profesionales. También es necesario dar cuenta de algunos ejemplos recientes de la vida política en nuestro país, evitando así perderse en la polisemia de la palabra política que, entre otras definiciones, se entiende como el arte de gobernar, medio de control de personas y recursos, actividad circunscrita al ámbito institucional, destinada a la distribución de bienes públicos o que produce acuerdos mediante la negociación entre actores participantes y hasta de ser un juego en el que se pretende ganar para el logro de intereses personales o el de muchas personas (Rocha, 2016).

Este autor, rescatando a Segovia (2019), alerta acerca de las vertientes producto del pensamiento humano a considerar cuando se trata del ámbito político: a) las corrientes de pensamiento, b) las teorías políticas y c) las ideologías políticas. Desde la categoría estilos de pensamiento, estas tres vertientes están íntimamente implicadas, sin embargo el mayor o menor nivel de contenido asociado a creencias, conocimientos científicos o ideologías depende de características personales tales como el nivel educativo, el interés y la experiencia, por lo que el estilo de pensamiento predominante está asociado a estas vertientes, aun cuando dicho estilo no sea el único y puedan aparecer otros de manera subordinada o temporalmente ser también los preferidos.

## La subjetividad, una dimensión de la integridad humana

Rocha (2016) define la subjetividad como la propiedad emergente del ser humano cuyo sustrato orgánico es el cerebro y más específicamente el neocórtex, y en el que ocurren dos conjuntos de procesos: los cognitivos y los emocionales que, dado su nivel de complejidad, permiten diferenciar al ser humano del resto de los seres vivos. En los procesos cognitivos se encuentran, entre otros, las actitudes y creencias, los valores, las representaciones y juicios; y en los procesos emocionales, están la ansiedad, el amor, el temor, la envidia, etc. La distinción entre estos procesos tiene un sentido analítico, pues no hay cognición sin emoción o afecto y viceversa. La expresión emotivo-afectiva, implica la cognición, sobre todo cuando deja de ser experiencia, que se circunscribe a la sensación fisiológica súbita y se constituye en expresión propiamente dicha.

En una óptica más detallada, Gómez (2004) partiendo de la concepción de hombre desde lo que llama psicología, ubica dos dimensiones o componentes de la integridad humana: la objetualidad y la subjetividad. A su vez, subdivide en dos subdimensiones cada una: corporeidad y convivencialidad para la objetualidad, y psiquismo y gnosis para la subjetividad. De esta manera, la subjetividad, como una dimensión de lo subjetivo (todo aquello relacionado con el sujeto, tanto en el plano individual como colectivo), implica cualquier ideación, conceptualización, simbolización, representación, afecto, emoción, fantasía, alucinación o delirio y puede adoptar una categoría o clasificación objetiva o subjetivista.

La subjetividad entonces es sinónimo de mentalidad y hasta de actividad espiritual, sin tener que ver este término con acepciones religiosas. Gómez (2004) plantea que la subjetividad alude a dos dinámicas del sistema nervioso central: la elaboración ideacional y la emocionalidad. En cuanto a la primera, es necesario distinguir dos niveles de la actividad subjetiva: las ideaciones globales, propias del campo filosófico, que se pueden llamar gnosis y las formulaciones vinculadas o más cercanas a la actividad cognitivo/perceptual. Precisa que las ideaciones globales son de alto nivel de abstracción, mientras que la ideación cognitivo/perceptual está más ligada a procesos sensorio-fisiológicos, lo que los hace estar más relacionados a la dimensión corpóreo-objetual del sujeto, sin que por ello no deba distinguirse como actividad subjetiva. Lo mismo puede plantearse respecto a la diferencia entre ideas y emoción-afectividad, pues el hecho de que ocurran de manera conjunta no debe suponer que son procesos similares, mucho menos idénticos, sino que forman parte de lo que llamamos psiquismo, que tiene que ver con la ideación vinculada a la sensorialidad y la emocionalidad y más propiamente a la afectividad. Este autor concluye que todo

aquello relacionado con ideas, juicios, aseveraciones, enunciados, representaciones, fantasías, delirios, postulados, formulaciones, afectos, emociones y opiniones aluden a lo que llamamos actividad mental, sinónimo de actividad subjetiva o espiritual. Entendida entonces la subjetividad como dimensión del sujeto que implica la cognitividad (conceptos, simbolizaciones, representaciones) y la emocionalidad (sentimientos, afectos o sintonalidad) en un binomio cognición-emoción indisoluble, se puede afirmar que esta concepción de la subjetividad es patrimonio de la psicología como disciplina científica y se distingue de la cognición como epistemología personal, los esquemas teórico-metodológicos que poseen los sujetos, que explican la subjetividad desde el ámbito de la filosofía (Gómez, 2004).

La cognición pone en juego procesos para dar cuenta de la realidad más inmediata que circunda al sujeto, próxima al funcionamiento sensorial, constituyendo la formación y procesamiento de conceptos. Así, el binomio cognición-emoción circunscribe y manifiesta procesos tales como el aprendizaje, la sensorialidad, las actitudes, la volición, la conciencia, las representaciones o cualquier otra elaboración subjetiva, con lo que se ratifica como objeto patrimonial de la psicología y es referencia de otras áreas o campos del conocimiento (Gómez, 2004).

La dimensión subjetiva del sujeto expresa comportamientos específicos que se manifiestan en los ámbitos de lo social tanto a nivel individual como colectivo. Uno de estos ámbitos es el comportamiento político, para lo que se retoma el concepto subjetividad política.

### La subjetividad política

Desde el enfoque de la ciencia política el concepto que tradicionalmente se utiliza para explicar los contenidos subjetivos de carácter político en el sujeto es el de cultura política, sin embargo, el enfoque cultural de la política no suele ser un esquema conveniente para establecer relaciones causales entre la política y otras variables intervinientes que configuran la subjetividad política del sujeto. El concepto cultura política suele ser una categoría multidimensional que incorpora, aparte de la subjetividad humana, las creaciones humanas, en este caso articulando las instituciones políticas, creadas por los hombres con su subjetividad política a lo largo del tiempo.

Desde el enfoque de la psicología social y su interrelación con la ciencia política, se considera de mayor utilidad el concepto *subjetividad política*, en lugar del de cultura política, sobre todo si se trata de analizar los contenidos y modalidades del pensamiento,

actitudes, creencias y valores, que se expresan objetualmente como comportamientos políticos específicos.

Para Rocha (2016: 156) la subjetividad política es:

“El conjunto de cogniciones y emociones cuyos contenidos están referidos al ámbito político, siempre en el marco de la dinámica y el contexto en el que se haya insertado el sujeto, y que finalmente se traduce en las variadas expresiones en las que manifiesta su comportamiento”.

Y ésta es el resultado en su mentalidad de la influencia que ejercen sobre él las instituciones políticas, tanto formales como informales, los políticos y las prácticas políticas que las representan. Esta subjetividad política se construye históricamente, en el marco de las relaciones políticas que imperan en una sociedad. El concepto subjetividad política es una categoría que articula el estudio de las estructuras e instituciones políticas con el análisis de los rasgos culturales de carácter político de los conglomerados o grupos que constituyen una sociedad (Rocha, 2016).

En síntesis, el comportamiento político está en gran medida determinado por lo que los sujetos como actores políticos piensan, sienten y saben de la política, por lo que considerar los estilos de pensamiento, en este caso el heurístico, permite comprender las acciones y decisiones que toman los políticos y que repercuten en la vida de quienes dicen representar, es decir, sus representados.

### **La representación política sustantiva y el pensamiento heurístico**

El concepto representación es toral y a partir de él se desprenden el de representación política y el de representación política sustantiva, como una de las cualidades que puede tener la representación política. Es entonces desde la representación política como categoría de análisis que se comenta la aplicación del pensamiento heurístico en políticos profesionales.

Dado que en Rocha (2021) se encuentra un análisis detallado de la representación política sustantiva de la que son objeto los indígenas de México por parte de los diputados federales de la LXIII Legislatura, la intención de aludir brevemente aquí a estas categorías consiste en facilitar la comprensión del concepto representación política sustantiva y su relación

con la toma de decisiones vinculantes por parte de políticos profesionales al utilizar el pensamiento heurístico.

El concepto representación, derivado de la palabra latina *repraesentare*, que hace alusión a la encarnación de algo ausente, no tiene equivalente en la etimología griega, de manera que en sus orígenes no estaba ligado a formas de gobierno o institucionalidad política. Ha sido necesaria una evolución de éste, mediante un recorrido desde concilios eclesiales, instancias parlamentarias, y postulados teóricos, para convertirse en una idea propia de sistemas democráticos (Martínez, 2017).

Pitkin (2004) es una fuente recurrente en cuanto al concepto representación política y de ella derivan trabajos posteriores que contribuyen a la discusión y entendimiento del concepto. Establece 4 dimensiones de la representación: autorización, *accountability* (entendida como rendición de cuentas), la dimensión descriptiva, y la dimensión simbólica. Las dos últimas permiten llegar al concepto de representación política sustantiva.

En su multicitado libro *El concepto de representación*, Pitkin (1985) define las dimensiones descriptiva y sustantiva de la representación política. Plantea que la primera se obtiene cuando un “cuerpo representativo se distingue mediante una correspondencia o semejanza precisas con respecto de aquello que representa, mediante un reflejo no distorsionado” (p. 65). La asamblea legislativa, el parlamento o la estructura institucional que aplique, es el espejo de la sociedad a la que representa. Por su parte, la representación sustantiva implica la actuación del representante por sus representados, lo que refiere a las acciones propuestas por los representantes a nombre de sus representados, y cómo se llevan a cabo éstas. Representar sustantivamente en política es actuar en torno al interés de los representados y puede presentar dos vertientes: el representante actúa independiente y discrecionalmente o el representado se concibe como individuo interviniente que puede actuar ante las decisiones de quien lo representa, lo que se ha concebido como justa representación política.

Rocha y Flores (2017) en un estudio realizado con minorías indígenas del sureste de México para analizar la representación política sustantiva, parten del concepto subjetividad política para entender cómo los representantes políticos actúan ante sus representados. Conciben la representación política como una forma de actuación o comportamiento, del que se desprenden elementos como la responsividad, la reciprocidad y la empatía del que representa frente a sus representados. Sin embargo ante la evidente desvinculación política, ideológica y programática entre representantes y representados, estos autores señalan lo que consideran una crisis de la representación política, agudizada por las

tensiones emergentes entre los principios normativos de la democracia representativa y la proliferación de diversos pluralismos en las sociedades actuales, que los lleva a entender la representación política como la ausencia total de facultades ciudadanas en torno a la producción de legislación y políticas públicas, lo que remite al sentido primigenio del término, ya que dichas facultades corresponden a gobernantes y legisladores emanados de procesos electorales, es decir, los ciudadanos sin facultad alguna en cuanto a representación política, han autorizado, y por tanto dado representatividad a sus representantes, sin tener repercusión alguna en dicha representación.

Retomando a Pitkin, Rocha y Flores (2017) reiteran las dos dimensiones de la representación política: la descriptiva, como diseño institucional de las legislaturas, y la sustantiva, que alude a lo que hace representativo a la estructura política a partir de que la representación es también una serie de actividades que realizan los representantes a favor de sus representados o en términos de sus intereses.

Ahora podemos preguntarnos: los políticos profesionales que toman decisiones vinculantes ¿lo hacen a partir de considerar un estilo de pensamiento o no tienen conocimiento de que existen estos estilos y sus decisiones no los reflejan?

Algunos ejemplos de decisiones tomadas por políticos profesionales en diversos niveles pueden ilustrar el intento de respuestas al cuestionamiento anterior, sobre todo si lo comparamos con las respuestas relacionadas con el estilo de pensamiento heurístico que formaron parte de los resultados de la investigación empírica que se llevó a cabo con diputados federales de la LXIV Legislatura en México, y de los que se da cuenta de manera completa en el siguiente capítulo. El sentido de esta comparación es detectar elementos del estilo de pensamiento heurístico y su relación con la representación política sustantiva.

Retomando a Rocha (2016), es conveniente mencionar que el análisis político que puede realizarse depende del enfoque particular que se utilice y de los elementos presentes en la situación política susceptible de análisis, entre los que encontramos: el contexto, las arenas políticas, los actores políticos y su interacción estratégica, los conflictos políticos, los intereses en juego y las reglas de éste, las decisiones políticas, la influencia y los canales de acción de los actores, la información disponible y los resultados.

Para este caso se retomarían principalmente el contexto, los actores políticos y las decisiones políticas, ya que el análisis se centra en los estilos de pensamiento, particularmente el pensamiento heurístico que presentan los políticos profesionales y la toma de decisiones vinculante que realizan como parte de la representación política sustantiva que se deriva de

su práctica profesional, y si ésta es exitosa o no, es decir, si las acciones que se ejecutan como políticas públicas a partir de las decisiones de los representantes políticos son pertinentes y están siendo llevados a cabo en beneficio de los representados, o sólo es una simulación.

Considerando el contexto se puede afirmar que el acontecer político en México nos remite a revisar la interpretación del cambio político a través del proceso de transición a la democracia y debatir en torno a si dicho proceso ha iniciado y se consolida o, como afirma Rocha (2016), nos encontramos en un *interregno político* que evidencia la falta de consenso entre los actores políticos relevantes en torno a las reformas sustantivas que permitirían un verdadero proceso de avance democrático en la vida política del país.

La alternancia en el gobierno federal en el año 2000, con el triunfo en la presidencia de la república de Vicente Fox, fue relevante porque levantó enormes expectativas en los diferentes actores políticos en torno a la consolidación de un régimen democrático y, en contraste, por el desencanto que provocó la continuidad del modelo económico neoliberal que profundizó las desigualdades económicas entre la población y por renunciar a mantener y consolidar el aire democrático que se suscitó en el sistema político mexicano. Finalmente, las expectativas de cambio democrático se sepultaron en el año 2006 ante un proceso electoral altamente cuestionado, sobre todo porque el mismo presidente del Instituto Federal Electoral mostró indefinición total al no proporcionar los resultados del conteo rápido de la cuestionada elección, echando por la borda la amplia confianza y aceptación que el Consejo General del IFE (1996-2003) había generado, por la alternancia en el gobierno federal en el 2000 y las elecciones intermedias del 2003, que no tuvieron cuestionamiento alguno.

Los seis años del gobierno de Felipe Calderón, al que muchos siguen considerando un presidente espurio, la renovación pactada y gradual del Consejo General del IFE del 2007 al 2012, la reforma política del 2008, el regreso del PRI a la presidencia de la república en 2012 en otra elección cuestionada por las intervenciones de lo que algunos llaman *tvcracia*, las reformas estructurales del gobierno de Peña Nieto y la transformación del IFE en INE en 2013, configuraron otro escenario político nacional que confirma el *interregno* político que afirma Rocha (2016: 51) se vivía en México.

La elección federal de julio de 2018 fue el parteaguas en la vida política nacional, pues por primera vez la alternancia en el gobierno federal, ante el triunfo de Andrés Manuel López Obrador en la presidencia de la república y la obtención de una mayoría calificada en el Congreso por parte del Movimiento de Regeneración Nacional (MORENA), han representado un cambio en el modelo económico neoliberal, retomando políticas públicas

de bienestar orientadas socialmente hacia los grupos más vulnerables de la población que se pueden calificar de *neokeynesianas*, dada su orientación a un Estado de Bienestar en el ámbito económico; sin embargo, en el plano político las instituciones de ese carácter se mantienen casi intactas, bajo la misma estructura y funcionamiento, baste mencionar la estructura de partidos políticos y su representación en el Congreso o Poder Legislativo, el Instituto Nacional Electoral y su Consejo General, el Tribunal Electoral del Poder Judicial de la Federación, la Suprema Corte de Justicia y la misma Presidencia de la República o Poder Ejecutivo.

Estas instituciones mantienen la misma dinámica que en regímenes anteriores, a pesar del cambio en la orientación del modelo económico y la orientación social de las políticas públicas. En especial el sistema de partidos políticos mantiene una estructura y funcionamiento que le permite influir en la vida política del país y ocupar la parte central de lo que podríamos llamar comportamiento democrático, reduciéndolo a la promoción del voto en los procesos electorales y por ende a la falta de representación sustantiva en quienes simpatizan con ellos o son la parte constitutiva y medular de su electorado, orientando su percepción hacia los partidos políticos no solo como intermediarios entre los ciudadanos y las estructuras políticas, sino como entidades de poder político concentrado conocido como *partidocracia*.

En la víspera del proceso electoral intermedio del 2021, esta perspectiva se confirma ante la impresionante cantidad de mensajes que impactan la subjetividad política de ciudadanos, militantes de partidos, representantes legislativos, funcionarios, empresarios y todo sector diferenciado de la sociedad que se ve envuelto en la propaganda política de los partidos ante el inminente proceso electoral. Si bien la elección del 2018 constituyó un hito en la vida política del país, al volcar las preferencias electorales de manera inédita con más de 30 millones de votantes hacia un candidato y partido político que muchos siguen considerando de izquierda, lo que se consideró un *despertar cívico* de la población en cuanto a la elección de sus gobernantes se refiere, la arena político-electoral que se vive en la víspera de la elección intermedia del 2021 es hoy un escenario en el que las más diversas ideologías se expresan configurando un panorama de confrontación con los más variados mensajes de descalificación y acusaciones sin fundamento que banalizan los argumentos políticos, al grado de generar una perspectiva de desconfianza y animadversión a los partidos políticos, soslayando también las posibilidades de análisis político basado en planteamientos teóricos e impactando la subjetividad política de los electores y la población en general, específicamente a sus estilos de pensamiento.

Por otro lado, los grandes empresarios, quienes han quedado al descubierto por no querer pagar impuestos, recurriendo incluso a amparos, los dueños de los medios de información

masiva, los beneficiarios de las llamadas reformas estructurales, energética, fiscal, laboral, etc., algunos funcionarios de alto nivel, los informadores que recibían compensaciones económicas por mantener una línea editorial de reivindicación a las políticas neoliberales y los partidos de oposición que ahora forman una coalición para la participación electoral, han emprendido una campaña permanente de defenestración mediática hacia el gobierno federal y el partido MORENA, que recrudece escenarios vividos en otras ocasiones conocidos como “guerra sucia”, reduciendo la opinión y participación política de los ciudadanos a un círculo vicioso de estar a favor o en contra del movimiento que el actual gobierno federal ha llamado 4ª Transformación, centrándose en señalar, sin argumento sustentable alguno, al presidente López Obrador como un intolerante, autoritario, mesiánico y hasta desequilibrado mental, que afecta la vida institucional del país en todos los ámbitos de lo social.

En este escenario y clima político a nivel nacional es difícil establecer que haya estilos de pensamiento en los políticos profesionales que induzcan la toma de decisiones vinculantes bajo un esquema de representación política sustantiva, sin embargo, es indispensable promover la investigación empírica desde trincheras académicas para indagar el estilo de pensamiento predominante que utilizan los políticos profesionales al decidir sobre asuntos de la vida política y también precisar si se presenta la metacognición en ellos, es decir, si piensan a partir de orientaciones políticas específicas, pero además si reflexionan en torno a ellas concientemente, para tener claro cómo y por qué piensan de esa manera.

A continuación, se presenta una pequeña muestra de las respuestas que dieron 14 diputados federales de la XLIV Legislatura a una entrevista de 16 preguntas, relacionadas con los estilos de pensamiento; se retoman sólo dos preguntas que hacen referencia al estilo de pensamiento heurístico.

Las preguntas 11 y 12, de las 16 que constituyen la entrevista aplicada a legisladores, se refieren al estilo de pensamiento heurístico, y son las siguientes:

**Pregunta 11.** *Las personas en su vida cotidiana tienen que tomar decisiones, pero en lugar de hacerlo de manera racional, simplifican su pensamiento, lo hacen más sencillo y toman atajos cognitivos, llamados heurísticos, para resolver las situaciones que enfrentan. En política, ¿esto también ocurre? ¿Por qué?*

Las respuestas fueron:

D1: *“Yo creo que no, o sea, reitero, yo que vengo de la iniciativa privada, es el mismo caso, allá aplica igual, la diferencia radica en que cuando tú tienes un negocio, trabajas para alguien, sí te cuentan los pesos, los centavos, los minutos”.*

D5: *“Si se hace, no lo sé, pero si se hace, eso es un error, porque hay gente muy valiosa, muy bien formada, muy bien preparada que andan como todos nosotros, como la gente en su mayoría, para ser importante o para ser lo que eres no requieres disfrazarte”.*

D6: *“Sí, es lo que yo te decía, mi niño interior, sí es básico”.*

D7: *“No, primero el estereotipo tiene que ver con la discriminación, y tiene que ver con la intolerancia. Tiene que ver con cosas que en política no deben de existir, existen en la sociedad y existen en la política, es un pensamiento muy superficial, yo diría que es una visión muy prejuiciada de la realidad clasista y eso no debe de existir, yo no lo dudo que exista, pero no es al menos de nuestra fracción”.*

D8: *“Pues sí, por un lado, ahora, el tema es que, para cada decisión que tomas, insisto, tiene que estar presente el tema de la responsabilidad. Finalmente, un actor político no es un todólogo, también entran otras visiones en teoría, entran expertos en la materia, entran las discusiones con la propia sociedad, entran las discusiones con otros actores políticos y creo que eso tiene que hacer que podamos aterrizar los mejores programas, los que la gente requiere, no los que se te ocurran a ti o a un grupo de expertos, vamos a decir: atrás de un escritorio no, un grupo de expertos”.*

D9: *“Creo que son parte de las estrategias o, como dicen en el rancho, agarrar el atajo para rebasarlos. Sí, la síntesis es lo mejor, hablar poco y decir mucho”.*

D10: *“Tan simple. Bueno, yo no me imagino llegar a una sesión y ver la orden del día y ver 'hoy voy a votar, pues por ésta', no, yo creo que es una responsabilidad tan grande, que creo yo que no se puede actuar tan simplemente”.*

D11: *“Quizá sí hemos tomado, o hemos platicado, mis pares y yo, al respecto de lo que me dice doctor. Y así actuamos, medio desligados, medio superficialmente, pero en cosas secundarias, lo principal ya sabemos qué es”.*

D12: *“Pues yo creo que sí porque la cuestión es que cualquier político es cualquier otra persona y tenemos que considerarnos como tal”.*

D13: *“Obviamente los gustos de las personas siempre van a estar pues en el top de los criterios para tomar alguna decisión, pero bueno, en mi caso, yo no fui votado pero nosotros estamos aquí para defender los intereses de ciertos grupos de la población, yo vengo por el estado de Chihuahua, la decisiones no nada más las puedo tomar por mis*

*gustos, a lo mejor puedo traer la idea principal porque igual eso estaría bien y eso sería benéfico, pero siempre consultándolo y viendo a ver qué les parece”.*

D14: *“Yo creo que pudiera darse en algunos casos en específico y tendría que matizarse en cuáles, cuáles sí se puede y cuáles no se puede. Yo creo que dependiendo del tema de que se trate, dependiendo del estudio que se vaya a realizar, temas muy importantes por supuesto que pudieran afectar la cuestión económica o social de nuestro país, tendrían que ser muy estudiadas”.*

**Pregunta 12.** *¿Usted ha tomado decisiones políticas vinculantes utilizando este tipo de pensamiento más simple sin acudir al pensamiento ya sea racional, estratégico, emotivo o prospectivo? En caso afirmativo, ¿podría dar un ejemplo de la decisión que tomó y describir la forma como tomó dicha decisión?*

Fue significativo que ninguno de los 14 diputados respondió a esta pregunta.

### A manera de conclusión parcial

El estilo de pensamiento heurístico, como un atajo al pensamiento racional, que simplifica la toma de decisiones ante problemas difíciles y que corre el riesgo de presentar sesgos, no es un estilo predominante en los políticos profesionales, mucho menos aparece como alternativa ante las decisiones vinculantes y no refleja una representación política sustantiva, mucho menos exitosa. Ello da cuenta de que la subjetividad política de los políticos profesionales es similar a la de los ciudadanos que representan, refiriéndose a la política misma, la democracia y las instituciones que la implementan de una manera simplista y ausente de crítica y reflexión. Aunque también otra posible conclusión es que los diputados no se percatan de que toman decisiones de manera simple, mediante atajos cognitivos porque no elaboran metacogniciones sobre lo que piensan y cómo lo piensan.

En todo caso las respuestas de los diputados reflejan que sus opiniones y valoraciones están permeadas por el sentido común, y a veces por el desconocimiento total del tema, evidenciando no tener la mínima orientación al respecto, por lo que se pueden clasificar en la dimensión descriptiva de la perspectiva política, que hace referencia a hechos empíricos de la vida política del país, con alta carga negativa y centradas en propósitos y aspiraciones personales, soslayando la estructura institucional y gubernamental en el sentido del servicio y representación sustantiva de quienes representan.

Las respuestas también reflejan la incapacidad para formular pensamientos elaborados a partir de consideraciones teóricas de la política, que rebasen las generalizaciones y lugares comunes, y que pudieran perfilar su análisis y sobre todo sus acciones, hacia la dimensión normativo/prescriptiva de la política con sentido de responsabilidad, empatía y compromiso con sus representados, es decir, hacia la representación política sustantiva.

## Referencias

- Ascencio, C. A., Embry, R., Muñoz, A. y Lisperguer, C. G. (2014). Uso de heurísticos de decisión política en estudiantes universitarios, en una tarea de elección con candidatos desconocidos. *Revista Sul-Americana de Psicología*, 2(2), 274-298.
- Einhorn, H. J. & Hogarth, R. M. (1985). Ambiguity and uncertainty in probabilistic inference. *Psychological Review*, 92(4), 433-461. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.92.4.433>
- Elster, J. (2002). *Alquimias de la mente. La racionalidad y las emociones*. España: El Roure.
- Gómez, G. (2004). *Apreciaciones Teórico-Methodológicas; una mirada desde la psicología*. México: Universidad Autónoma de Querétaro.
- Hafner-Burton, E. M., Hughes, D. A. & Víctor, D. G. (2011). *The behavioral psychology of elite decision making: Implications for political science*. Preprint submitted to Elsevier.
- Kahneman, D. (2012). *Pensar rápido, pensar despacio*. México: Random House Mondadori.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1972). Subjective probability: A judgment of representativeness. *Cognitive Psychology*, 3(3), 430-454. [https://doi.org/10.1016/0010-0285\(72\)90016-3](https://doi.org/10.1016/0010-0285(72)90016-3)
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1973). On the psychology of prediction. *Psychological Review*, 80(4): 237-251.
- León, A., et al. (2009). El pensamiento: ¿Un asunto de la psicología? *Journal of Behavior, Health & Social Issues*, 1(2), 89-97.
- Martínez, R. (2017). El concepto de representación en la actualidad. *Desafíos, Bogotá (Colombia)*, (29-2), 315-327.
- Pitkin, H. (1985). El concepto de representación. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales.
- Pitkin, H. (2004). Representation and democracy: Uneasy alliance. *Scandinavian Political Studies*, 27(3), 335-342.

- Robbins, S. y Judge, T. (2009). *Comportamiento organizacional*. México: Ed. Pearson Prentice Hall. pp.136-164. 13ª. Ed.
- Rocha, R. (2016). *Análisis político. Perspectivas teórico-metodológicas*. México: Trillas.
- Rocha, R. (Ed.) (2021). *Representación política sustantiva de las minorías indígenas en México. Cultura, instituciones y subjetividad*. México: UNAM/FES Zaragoza.
- Rocha, R. y Flores, C. (2017). Representación política sustantiva en México: Una mirada desde la subjetividad política de las minorías indígenas. *European Scientific Journal*, 13(16), 192. <https://doi.org/10.19044/esj.2017.v13n16p192>
- Segovia, J. F. (2019). Reacomodamientos ideológicos del siglo XX. *Anales de la Fundación Francisco Elías de Tejada*, 6, 199-239.
- Simon, H. (1972). Decision and organization. In *Theories of bounded rationality* (pp. 161-172). Amsterdam: North Holland Publishing Company.
- Simon, H. A. (1976). *Administrative behavior*. New York: McMillian.
- Simon, H. (1993). Strategy and organizational evolution. *Strategic Management Journal*, 14(S2), 131-142. <https://doi.org/10.1002/smj.4250141011>
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science, New Series*, 185(4157), 1124–1131.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions of psychology choice. *Science*, 211(4481), 453-458. DOI: 10.1126/science.74556883.
- Velasco, R., et al. (2008). *Estudio comparativo de los modelos de toma de decisiones gerenciales*. Ciudad Obregón, Sonora: Instituto Tecnológico de Sonora.

# Capítulo 7

## Estilos de pensamiento en diputados federales de la LXIV Legislatura y representación política sustantiva de empresarios e indígenas en México

Raúl Rocha Romero (FES Zaragoza)

María Gabriela Gildo de la Cruz (Universidad de Colima)

José Sánchez Barrera

Luis Manuel Fernández Hernández

Rodolfo Hipólito Corona Miranda

Irene Paola Guzmán Torres

Sandra Ivonne Vázquez Ávila

FES Zaragoza, UNAM

### Resultados

**E**n esta parte se presentan los resultados obtenidos con los 14 diputados federales de la LXIV Legislatura respecto de la entrevista que nos concedieron. Primeramente se muestran los datos demográficos, enseguida lo relacionado con su militancia, experiencia y aspiraciones políticas y, al final, sus respuestas a la entrevista. Cabe señalar que después de que se ilustre cada estilo de pensamiento con algunas de las respuestas de los diputados a las preguntas de la entrevista, se intercalan los comentarios de los 2 líderes indígenas y de los 2 académicos a la entrevista que también se les hizo respecto a lo que ellos opinan sobre cómo piensan los políticos.

### Datos demográficos

De los 14 diputados entrevistados, 10 son hombres y 4 son mujeres, lo que corresponde al (71.4%) y (28.6%) respectivamente. Sus edades oscilan entre los 23 y los 74 años. En cuanto a su nivel de estudios, 1 diputado solo tiene secundaria, 4 son pasantes de licenciatura, 2 son licenciados, 1 es pasante de maestría, 1 cuenta con la maestría, 2 son doctores, 1 es

pasante de ingeniería, 1 es un ingeniero y 1 es arquitecto. Sus especialidades son variadas y van desde la agronomía hasta el derecho y las ciencias sociales. En relación con la religión, 11 de ellos se declaran católicos, 2 son no creyentes y 1 no respondió.

### Militancia, experiencia y aspiraciones políticas

Respecto de su militancia, 11 son de MORENA, 1 del PRI, 1 del PRD y 1 del PES. Algunos de ellos tienen ya una larga militancia (38 años), si bien han militado en distintos partidos. El diputado que menor militancia dijo tener es de un año y medio. Por otro lado, 10 diputados han ocupado cargos al interior de sus respectivos partidos y los 4 restantes no han tenido cargos. 7 diputados han ocupados cargos en alguno de los niveles de gobierno, y los otros 7 no han tenido experiencia en cargos de gobierno. En relación con sus aspiraciones políticas, los 14 diputados dijeron que están concentrados en trabajar en esta legislatura para servir a México.

### Entrevista sobre estilos de pensamiento en políticos profesionales

En esta sección se muestran las tablas correspondientes a cada uno de los estilos de pensamiento que utilizan los diputados (identificados como D1 hasta D14), y categorizados en función de las respectivas respuestas a las preguntas de la entrevista. También se muestran las respuestas en relación con el proceso de toma de decisiones políticas por parte de los diputados y, al final, los resultados correspondientes a la representación política de empresarios e indígenas en México. Enseguida se presentan algunas de las respuestas que ofrecieron los diputados y también los comentarios tanto de los líderes indígenas como de los académicos respecto de dichas respuestas. En aras de posibilitar una lectura ágil, se presentan solo las respuestas que son ilustrativas, pero también las que son claras e inteligibles en cada pregunta. Como es sabido, los políticos profesionales tienden a hablar mucho y a explicar poco. Muchos de ellos son muy hábiles para salirse por la tangente y no responder directamente la cuestión que se les está preguntando, y también muchos de ellos no son hábiles y responden lo que pueden o lo que creen es la respuesta correcta o la que creen es la que el entrevistador espera (esto es, la llamada deseabilidad social). Por lo contrario, los 2 líderes indígenas, Celerina Patricia Sánchez Santiago (CPSS) y Jesús Yohuali López Javier (JYLJ), y los dos académicos, Leonardo Curzio Gutiérrez (LCG) y Víctor

Manuel Alarcón Olgún (VMAO), ofrecieron respuestas bastante amplias y argumentadas, también aludieron a factores o a circunstancias relacionadas con cada una de las preguntas de la entrevista que influyen en el pensamiento y actuar de los políticos profesionales, pero solo incorporamos aquellas partes que responden de manera puntual a la pregunta correspondiente para darle continuidad al texto.

## Estilo de pensamiento racional

En la Tabla 1 se presenta el estilo de pensamiento racional y la ubicación de los diputados según sus propias respuestas. Como se puede apreciar, en la **pregunta 1** solo 6 diputados dijeron que los actores políticos son racionales, 2 dijeron que no lo son, 1 dijo que dependía de las circunstancias y 5 respondieron otras cuestiones. Las siguientes son algunas de las respuestas de quienes afirman que los actores políticos son racionales:

**TABLA 1.** Estilo de pensamiento racional en diputados federales LXIV Legislatura.

ESTILO DE PENSAMIENTO RACIONAL				
<b>Pregunta 1.</b> En la literatura especializada sobre política se afirma que los actores políticos son racionales, es decir, que cuando toman una decisión política vinculante evalúan la relación costo-beneficio de modo que se decida de manera óptima. En este sentido, usted como actor político ¿qué piensa de ello?				
SÍ	NO	Depende	Respondió Otra Cuestión	No Respondió
D1, D7, D8, D9, D10, D14. (T= 6)	D3, D6. (T= 2)	D2. (T= 1)	D4, D5, D11, D12, D13. (T= 5)	---
<b>Pregunta 2.</b> ¿Usted considera que es un actor político racional? ¿Por qué?				
D1, D2, D3, D5, D7, D8, D9, D10, D12, D13. (T= 10)	D11. (T= 1)	---	D6, D14. (T= 2)	D4. (T=1)

**D1:** “Sí, los políticos tradicionales”.

**D7:** “Sí, sí son racionales, pero siempre tiene que haber una valoración entre el interés público y el costo-beneficio, debe ser medido en función del interés público, primero, y también desde luego que hay una tradición de disputa; en percepciones en el país hay una tradición de disputa constante a nivel político en los espacios de poder. Eso permea siempre la toma de decisiones políticas. El costo-beneficio tiene que ser medido en función de la sociedad, no de la persona. Que desde luego que hay una ideología, una filosofía, de la persona, del político, pero el costo-beneficio debe ser medido en función del interés público”.

**D10:** “Si es un costo-beneficio al colectivo y no solamente un beneficio personal, de acuerdo, yo creo que al momento de nosotros tomar decisiones es bueno a veces analizar el costo-beneficio pero que sea realmente un beneficio colectivo y no uno personal o de un cierto sector como históricamente se ha dado en la clase política de México”.

En contraste, 2 diputados señalaron que los políticos no son racionales. Esta es la respuesta de uno de ellos:

**D6:** “Yo creo que no. Son muy pocos los políticos que son calculadores ... yo no creo que sea un común del político, yo creo que los políticos nos vamos haciendo como a la prueba y el error”.

En relación con la **pregunta 2**, 10 diputados afirmaron ser políticos racionales, 1 dijo que no lo es, 2 respondieron con otras cuestiones y 1 no respondió. Estas son algunas de las respuestas de quienes respondieron afirmativamente:

**D1:** “Yo creo que la gente de manera predeterminada hay cosas que hacemos de forma racional o irracional, o sea, los impulsos, los instintos, los gustos, dicen que de la vista nace el amor. Entonces yo creo que soy una mezcla entre ambas clases”.

**D2:** “En qué medida sería racional, repito en la medida en que mis acciones correspondan con lo que yo hago, si es cierto que, como por ejemplo de irracionalidad, muchas leyes se han hecho en este país, muchos cambios en la Constitución, más de quinientas enmiendas de nuestra Constitución cuando en Estados Unidos no son más de veinticinco, entonces cada enmienda tiene un costo económico, o sea, es muy fácil decir hay que hacer esto, hay que hacer aquello, pero no se reflexiona los costos que tiene decidir hacer esto o aquello. Entonces yo soy racional en la medida que hay que estudiar las condiciones objetivas de los fenómenos para tomar las decisiones que permitan que las cosas se hagan”.

**D3:** “Yo siento que sí me considero porque soy una persona que antes que pensar en mí, estoy pensando en las gentes que confiaron en mí”.

Por su parte, el D11 que dijo que no es un actor político racional, solo respondió: “No”.

En cuanto a la **pregunta 3. ¿Cómo toma usted una decisión política vinculante? Descríbanos de manera detallada el proceso**, 12 diputados indicaron de manera muy general que hacen una reflexión y evaluación sobre las posibles consecuencias de su decisión. Estas son algunas respuestas:

**D1:** “Para decisiones políticas importantes y vinculantes, si hay que pensar bien, repito, no por uno, sino por lo que podemos hacer por nuestra gente”.

**D4:** “Analizo, tengo que analizar precisamente el costo-beneficio, qué es lo bueno, qué es lo que no es bueno y no nada más lo que sea costo-beneficio para mí porque tengo que tomar decisiones que beneficien”.

**D7:** “Primero le doy una revisada a nuestro programa, le doy una revisada a mis propias creencias y principios, y desde luego le doy una revisada al impacto o a los posibles impactos que tendría, hago una breve evaluación del impacto legislativo, impacto político”.

**D12:** “Creo que se tiene que pensar primeramente en una estrategia, primero en el fin, cuál es el objetivo, luego pensar en la estrategia y cuáles pudieran ser las consecuencias o las causas de esto que se está proponiendo o se piensa proponer. Pensando en todas estas causas, en estas consecuencias nos vamos a dar cuenta de qué cosas benefician, qué cosas no tanto y cuáles son los impactos, si los impactos son más positivos que los negativos pues hay que hacerlo, y si son más negativos que positivos pues ahí se deja”.

Esto es lo que opinaron los dos líderes indígenas y los dos académicos respecto a la pregunta de si los políticos son racionales:

**CPSS:** “No. Actúan justo en sus intereses políticos y eso no es racional, porque si fuera racional no habría tanta corrupción ... son intereses políticos, no racionales”.

**JYLJ:** “No. De las experiencias que yo he tenido con autoridades, representantes del gobierno, de instituciones, de hacer gestiones de beneficio público hasta aspectos de proyecto de desarrollo, en pláticas con políticos, no me he encontrado a uno inteligente, a uno racional”.

**LCG:** “No, no siempre. Yo creo que es negativo, porque de todas las definiciones del

subdesarrollo la más acertada es aquella que dice que es un mecanismo complejo que implica un montón de cosas culturales, de infraestructura, pero en el fondo reside la falta de racionalidad en la decisión pública. La mayor parte de los políticos mexicanos construyen un discurso voluntarista, pero absolutamente voluntarista con una cultura política providencialista, y muy basada en la esperanza que las cosas cambien y entonces no son racionales, o sea, son emotivos, son de otro tipo, o sea, el país va a cambiar porque yo tengo voluntad de que cambie y la gente quiere”.

**VMAO:** “Si pensamos en una racionalidad mínima pues sí, pues todo mundo razonamos ... en todo caso un buen número de legisladores se atienen a contextos de experiencia muy limitados. Son muy limitados, o sea, en ese sentido no hay una forma de disociar la espontaneidad con lo que ellos tienen como su contexto de experiencia más inmediato, o sea, sus referentes son muy mínimos por su información cultural, su información histórica”.

### Estilo de pensamiento estratégico

En la Tabla 2, se incorporan los resultados en cuanto al estilo de pensamiento estratégico.

**TABLA 2.** Estilo de pensamiento estratégico en diputados federales LXIV Legislatura.

ESTILO DE PENSAMIENTO ESTRATÉGICO				
<b>Pregunta 4.</b> Por otro lado, también se afirma que en política los actores deben ser estratégicos cuando la decisión se toma en el marco de la interacción política con otros actores, es decir, que deben de anticipar lo que está pensando el otro actor (sus preferencias, sus posibles elecciones) para, con base en ello, tomar una decisión propia. En este sentido, ¿usted qué piensa?, ¿los actores políticos piensan de manera estratégica?				
SÍ	NO	Depende	Respondió Otra Cuestión	No Respondió
D1, D6, D9, D11, D12. (T= 5)	D2, D7, D10. (T= 3)		D3, D5, D8, D13, D14. (T= 5)	D4. (T= 1)
<b>Pregunta 5.</b> En el pensamiento político estratégico también se afirma que existen decisiones que parecen subóptimas pero que en realidad son estratégicas. Esto quiere decir que elijo en primera instancia mi segunda opción, y sólo hasta el final mi primera opción para asegurar el mejor resultado. ¿Usted ha actuado en este sentido político estratégico? En caso afirmativo, describa por favor el proceso de toma de decisión.				
D4, D6, D7, D8. T= 4	D1. T= 1		D3. (T= 1)	D2, D5, D9, D10, D11, D12, D13, D14. (T= 8)

En esta Tabla se observa que, para la **pregunta 4**, 5 diputados afirmaron que los actores políticos son estratégicos, 3 dijeron que no lo son, 5 respondieron con otras cuestiones y 1 no respondió. Enseguida se muestran algunas de las respuestas de los diputados que dijeron que los actores políticos piensan de manera estratégica:

**D1:** “Yo pienso que sí. Sin embargo, hay de estrategias a estrategias. Yo vengo de la iniciativa privada, donde, por ejemplo, nosotros tenemos que hacer un plan de trabajo que incluye muchas cosas, entre ellas, estrategia. ¿Para qué? Para poder obtener un resultado. Yo pienso que la estrategia no es mala, al contrario, o sea, es bueno para llevar a cabo un plan”.

**D12:** “Sí. Somos estratégicos, pero también no hay que hacer las cosas por hacerlas. O sea, por ejemplo, hay muchas personas que se han parado y han propuesto una iniciativa, pero las iniciativas carecen de fundamentos, ahí solamente está pensando justamente en el protagonismo, entonces cuando revisamos ya las iniciativas, nos damos cuenta que carecen de varios argumentos y que al final de cuentas ese protagonismo pues solamente sirvió para eso, para un ratito, pero en el trasfondo pues tendríamos que analizar bien todas estas consecuencias, y pues sí hay que ser estratégicos, es posible, también hay que pensar en que está pensando la otra persona. Pero sí, evidentemente tendríamos que pensar más en el prójimo que en lo que esté pensando el otro”.

De los 3 diputados que negaron que los actores políticos son estratégicos, esta es una de las respuestas:

**D10:** “Pues no sé si me podría considerar yo una política profesional, yo pienso que más que elaborar una estrategia para enfrentar al adversario, en este caso, yo creo que más que elaborar así una estrategia y estar pensando qué va a hacer el opositor y de qué manera lo voy a bloquear y de qué manera voy a actuar yo, de qué manera voy a ganar, yo creo que aquí cabe mencionar el ejemplo que nos ha dado el Licenciado Andrés Manuel López Obrador. Si vemos la trayectoria de él, larguísima, congruente, desde que inició en esta lucha por la democratización del país y por la igualdad de México, ha sido el mismo discurso que ha adoptado desde todos estos años. Las personas, que captaron en él, obviamente su congruencia, no ha habido un político, yo creo en la historia de México, más congruente que Andrés Manuel López Obrador, sin necesidad de estar pensando en los opositores, supo qué es lo que le dolía a México en ese momento y empezó, comenzó una lucha con la congruencia, la perseverancia, informando a la ciudadanía, hacerlos parte del proyecto, nos dio sentido de pertenencia a ese proyecto, esa lucha que él tenía y allí están los resultados. Yo creo que las personas, y digo en mi caso me funcionó en Sinaloa, porque es lo que vieron, un trabajo congruente, con lo que expresaba en

tribuna o el discurso político a las decisiones que yo tomaba, y eso me hizo ganarme la confianza de la ciudadanía y a la hora, porque vengo de una votación, a la hora de salir a pedir un voto de confianza a la ciudadanía, me lo dio porque ya había un antecedente de congruencia. Entonces yo voy más por este lado, actuar día con día, con las decisiones que realmente representan a la ciudadanía y eso la ciudadanía lo reconoce”.

En cuanto a la **pregunta 5**, solo 4 afirmaron ser estratégicos, 1 dijo que no lo es, 1 respondió con otras cuestiones y es significativo que 8 diputados no hayan respondido esta pregunta. Enseguida se muestran las respuestas de los diputados que dicen ser estratégicos:

**D4:** “Sí, si no, no estuviera aquí. Ahora va a ser la viabilidad, la propuesta, la razón que tengas, la justificación y convencerlos del beneficio que es para la sociedad”.

**D6:** “Sí, me gusta mucho analizar, bastante, me gusta mucho analizar, me gusta mucho percibir”.

**D7:** “Yo me considero un actor político estratégico que siempre, siempre, el análisis que realizo en la toma de decisiones pasa primero por no entorpecer los objetivos comunes que tenemos como movimiento, no entorpecer los compromisos políticos, el programa de nuestro movimiento porque eso es en lo que la gente creyó y eso es en lo que nos comprometimos con la gente y si yo estratégicamente me podría posicionar, con otras medidas, pero si eso no sirve, entonces voy a ocasionar un efecto contrario a lo que la gente está esperando y también pasa porque yo estoy convencido en la democracia, y creo en la democracia, y creo que en la medida que la gente vea resultados y vea un trabajo consistente, y congruente, va a creer más en la democracia”.

**D8:** “Trato de tomar decisiones en función sí, lo que decíamos, quizá nos remontamos un poco al principio, pues, que tengan beneficios, que tengan estructura, orden, organización en la ruta que estamos tomando, creo que eso es parte de ser estratégicos. Hacer análisis, no irnos así nada más, así como pues ya se me ocurrió es una idea muy buena, no, yo creo que sobre todo entre más alta la responsabilidad, más alto también tiene que ser el compromiso de tener mucho cuidado con lo que se plantea”.

Por lo contrario, el D1 que afirmó no ser estratégico, señaló: “Yo creo que no. Realmente yo lo que hago, lo hago en base a tratar de dar resultados. Tienes que seguir un plan, sí, pero la mejor estrategia suena en política decir ¿qué beneficio tengo yo?”

Ahora bien, las opiniones de los líderes indígenas y de los académicos al respecto de si los políticos profesionales son estratégicos, son las siguientes:

**CPSS:** “En este país no hay muchos políticos estratégicos. Llegan y ahí sí, somos la autoridad ... Los políticos profesionales son lineales, por eso yo me pregunto: ¿qué están haciendo los diputados? No deberíamos tener diputados si al final van a decidir tres personas”.

**JYLJ:** “No. Se los come la institucionalidad, les gusta el dinero, les gusta la tranza, les gusta toda esa superficialidad, y pierden su identidad, de ahí pierden la lealtad de nuestros pueblos, les gusta el brillo de los beneficios, de tener beneficios económicos”.

**LCG:** “No, no, pero absolutamente no, o sea, van, digamos, en el día a día, van bateando la bola que les toca y eso es una carencia absolutamente congénita de nuestro sistema político, en el mejor de los casos el horizonte sexenal, y van tomando decisiones en razón de cómo se presentan las cosas, o sea, salen más al paso, no son decisiones estratégicas, sino van moviéndose en el aquí y el ahora ¿no? Son grandes deliberadores de la realidad, mucho más que grandes jugadores estratégicos. Es una política mucho más de medios y tactista que propiamente estratégica. Estrategia finalmente ¿qué significa? Tener conciencia de tres cosas: del espacio en el que te mueves, del tiempo que tienes y de los recursos que tienes”.

**VMAO:** “Pero esa estrategia está en función de una cuestión muy importante. Una, sí estás en un contexto o no de reelección. Eso apenas es una habilidad que apenas se va a empezar a ver con la reelección, entonces esa sí es una cuestión porque hasta ahora la lógica con la que se mueven los legisladores es de estricta disciplina parlamentaria. Y ahí sí, a lo mejor ni siquiera porque lo pensaron mucho. No estoy obteniendo las recompensas, oiga me voy a declarar agente libre, ¿quién más me quiere?, y si en este momento tu voto puede ser decisivo para una votación o para un determinado momento, entonces ahí es donde sí se observa que la estrategia está buscando un cálculo para tratar de maximizar beneficios, o sea, ahí sí se les nota la posibilidad de que a lo mejor no lo elaboraron de manera muy rebuscada pero lo que sí sienten es que no están siendo suficientemente recompensados a cambio de lo que aportan con su voto o con su participación dentro del grupo, o no tienen la recompensa en relación al tipo de intereses a los que ellos están obligados a servir en una primera instancia”.

### Estilo de pensamiento basado en emociones

Con relación al estilo de pensamiento basado en emociones, en la Tabla 3 se muestran los resultados y las ubicaciones de los diputados según sus propias respuestas. Como puede apreciarse respecto de la **pregunta 6**, 9 diputados reconocen que sus emociones influyen en

las decisiones que toman, 3 de ellos dijeron que sus emociones no influyen en sus decisiones y 2 no respondieron. Algunas de las respuestas de los diputados que reconocen la influencia de sus propias emociones en las decisiones que toman son:

**TABLA 3.** Estilo de pensamiento basado en emociones en diputados federales LXIV Legislatura.

ESTILO DE PENSAMIENTO BASADO EN EMOCIONES				
<b>Pregunta 6.</b> Algunas personas toman decisiones basadas en las experiencias que le brindan sus propias emociones, más que en base a juicios racionales, Así, cuando usted toma una decisión política vinculante, ¿en ésta influyen sus emociones? En caso negativo, ¿por qué?				
SÍ	NO	Depende	Respondió Otra Cuestión	No Respondió
D1, D3, D4, D6, D7, D8, D9, D10, D12. (T= 9)	D2, D5, D13. (T= 3)	---	---	D11, D14. (T= 2)
<b>Pregunta 7.</b> En caso afirmativo, podría dar un ejemplo de la decisión que tomó, mencionar las emociones que experimentó y describir la forma como tomó dicha decisión.				
D1, D9, D10, D14. (T=4)				
<b>Pregunta 8</b> ¿Considera usted que las emociones son un obstáculo para la toma de decisiones políticas o, por el contrario, constituyen una fuente que permite tomar mejores decisiones?				
OBSTÁCULO	AYUDAN	DEPENDEN		
D13. (T=1)	D1, D3, D4, D5, D6, D7, D8, D9, D10, D11, D12, D14. (T=12)	D2. (T=1)		

**D3:** “Las emociones deben de ir de la mano. No las podemos quitar porque de alguna manera todos tenemos una emoción”.

**D7:** “Justo el trabajo de servicio y de representación pasa por las emociones propias y por leer las emociones de los otros”.

**D8:** “Hemos asumido ciertas posiciones, ciertas características para decir: esta es una forma de hacer política, o como decir: esta es una forma de hacer política de los varones y esta es una forma de hacer política de las mujeres, y a los varones se les asocia más con

la parte racional y a las mujeres con la parte emocional; yo diría que ambas cosas están, nos atraviesan, pero a ambos, ambos, las mujeres somos tan racionales y los hombres pueden ser tan emocionales y al final de cuentas eso nos está atravesando también en nuestro quehacer político pues porque somos seres humanos”.

**D10:** “Claro. Yo creo que aquí cabe mencionar el ejemplo de cómo es que empoderas tú a un ciudadano común que carece las necesidades de la mayoría de este país y lo pones en un puesto tan importante como este de representación; obviamente que influyen todas las emociones, que como ciudadano común las padeció y esa frustración a veces de ver una clase política que no te representa y no entender el por qué toman decisiones para beneficiar solamente a un sector sin importar lo que en ese momento esté padeciendo la mayoría de los ciudadanos”.

En cuanto a la **pregunta 7**, solo 4 diputados dieron ejemplos de las decisiones que tomaron, mencionaron las emociones que experimentaron y describieron la forma como tomaron dicha decisión. Enseguida se presenta la respuesta de 1 de ellos:

**D10:** “Varias veces. Fíjate que yo encabezé una lucha que a mí me apasionó mucho en ese momento en Sinaloa, que es la lucha por el matrimonio igualitario. Sinaloa se puede considerar todavía una sociedad conservadora, y allí experimenté muchas emociones, y al momento cuando me topo con un no, de la iglesia, por ejemplo, con un no, con la mayoría de los priistas y panistas, en ese momento en la cámara me hizo ver ¿Por qué no? Si ésta es una lucha de respeto, de igualdad, de amar con libertad y la ley debe de ser para todos, esa fue una de las luchas en la que más emociones experimenté ... Al principio, frustración de no entender por qué le decían que no a un cierto sector, si para mí todos los ciudadanos somos iguales; un poco de molestia por mis compañeros, al querer asistir a legislar bajo la Biblia en el brazo, en vez de la Constitución en el brazo. Yo me relacioné mucho con la comunidad LGBTTI de Sinaloa y el escuchar las experiencias que pasan y que cuando hacen vida en pareja, si alguno de los dos se muere, no tienen esa seguridad social, viene la familia, vienen los amigos deshacen todo y a la pareja la dejan prácticamente en la calle y eso también me generó una emoción de empatía, de solidaridad con ellos”.

Respecto de la **pregunta 8**, 1 diputado dijo que las emociones son un obstáculo para la toma de decisiones políticas, 12 dijeron que, por lo contrario, ayudan a tomarlas, y 1 dijo que depende de las circunstancias. Esta es la respuesta del diputado que señaló que son un obstáculo:

**D13:** “No, no. Siempre las decisiones en la política no se toman con las emociones, sino más bien con la realidad y con el adentramiento de lo que está pasando frente a nosotros,

en base en las emociones no. En el debate la emoción siempre va a estar presente, o sea, esa nunca la vas a poder hacer a un lado, pero siempre respetuoso y nada más planteando tus temas. Pero la toma de decisiones es punto y aparte”.

Algunas de las respuestas de los diputados que afirman que las emociones ayudan a tomar decisiones políticas son:

**D6:** “En mi caso, fijate que ayudan ... y en el caso general, es lo que yo siempre he dicho, que los políticos deberían de ser entes con mucho sentido cultural, o sea con mucha atracción hacia la música, hacia los poemas, ¿por qué? Porque el político tiene que ser sensible ... nos habíamos caído en una racha de políticos insensibles”.

**D10:** “Está muy interesante ese tema, yo veía a mis compañeros... algunos por seguir una línea política o que el gobernador les decía: no, tienen que votar así, aunque ellos sabían que estaba mal, aunque ellos sabían que se iban a defraudar a ellos mismos, trataban de dejar sus emociones de un lado para cumplir con su trabajo de representar los intereses del gobernador. Las emociones siempre deben de prevalecer en la toma de decisiones que nosotros hacemos”.

**D12:** “Yo creo que pueden ayudar porque al final de cuentas todas las decisiones tienen que ver con la sensibilidad de las demás personas”.

**D14:** “Por supuesto, las decisiones emocionales también sirven y sirven bastante porque son las que cotidianamente tenemos. Y por supuesto que nos ayudan y nos ayudan bastante. Se tiene que observar por supuesto el asunto numérico, el estratégico, el costo-beneficio, pero la cuestión emocional, los principios del ser humano, siempre ayudan a tomar mejores decisiones”.

Por su parte, los líderes indígenas y los académicos comentaron lo siguiente al respecto del estilo de pensamiento basado en emociones de los diputados:

**CPSS:** “Es que depende, o sea, justo en las emociones no puedes decir es así siempre, porque fluctúan, ¿no? Es como esa parte que tiene que ver con si la persona está deprimida en ese momento de decisión ... entonces creo que sí tienen que ver mucho las emociones y por eso siempre en la academia te están diciendo objetividad ... pero sale sobrando porque las personas somos bastante subjetivas”.

**JYLJ:** “Nos pueden ayudar a tomar mejores decisiones, eso lo tengo clarísimo, el problema es... dirían los griegos, *¿cómo moldeas tu alma?* Y ahorita me haces recordar algo, en nuestra lengua cuando a mí me preguntan *¿cómo dices pensar y ser racional?* Digo: *mati*.

Y *¿cómo dices la emoción, el sentir?: mati*, y se sacan de onda quienes estudian nuestra lengua ¿no? A ver, a ver ¿cómo? ... y dicen, una cosa es pensar y otra es sentir... pues sí, en tu cultura, en tu forma, y en tu modelo de pensamiento. Acá no. Dicen: pero... ¿cómo que lo juntan? Y digo: ¿ustedes por qué lo separan? Entonces, imagínate cómo tiene uno que interactuar y cómo tiene uno que ver esas dos formas y converger con ello ¿no?, entonces yo por eso me atreví a decir: pues claro que sí, o sea, para nosotros lo emocional sí es importante, pero ahí está el asunto, cómo te formas en lo emocional”.

**LCG:** “En base a emoción, juego de emociones, expectativas que también eso es importante en el ser humano. Cuando digo la política está más dominada por emociones, pues también tenemos la esperanza de qué nos va a ir mejor ... ¿Sabes cuál es el principal problema profesor en este tiempo?, que la política se basa en lógicas lineales y las políticas públicas y en muchos casos el análisis político que se hace del desempeño de los gobernantes es que son problemas estructurales, o sea hipercomplejos ... Las emociones ayudan en la medida en que es una forma de socializar también, de comunicarnos con los demás, de generar cohesión y sentido de pertenencia”.

**VMAO:** “Sin duda, o sea yo creo que hay muchos legisladores que en un primer momento reaccionan, pero es una reacción que muchas veces te la dicen *off the record*, pero en la práctica, en la práctica política, la disciplina es lo que cuenta. Pues también depende el contexto, yo no descalificaría que un político con emociones no pueda asumir que está haciendo o no lo correcto, muchas veces desde luego la intuición, quizá entonces ahí sí ya tenga valores muy bien formados, muy bien definidos pues, lo que podemos llamar emoción, es congruencia con lo que cree, o sea, entonces digamos ahí sí, sí tenemos a políticos bastante congruentes ideológicamente, pues pueden votar en contra, o sea, digamos ahí sí corren el riesgo de tratar de mantener su posición en todo momento ¿no?, pueden convertirse en auténticos lobos solitarios dentro de una legislatura o independientes ya de plano, sabes qué, opto por estar sin grupo parlamentario pero yo prefiero ser congruente con lo que pienso y la manera en que yo veo las cosas y prefiero responsabilizarme de mi voto a título individual en vez de haberme constreñido por las presiones de un coordinador o de una ideología con la que no concuerdo quizá al 100%, o en ciertos temas claro, no estoy dispuesto a conciliar eso”.

## Estilo de pensamiento prospectivo

Por otra parte, en relación con el estilo de pensamiento prospectivo, en la Tabla 4 se muestran los resultados y las ubicaciones de los diputados según sus respuestas.

**TABLA 4.** Estilo de pensamiento prospectivo en diputados federales LXIV Legislatura.

ESTILO DE PENSAMIENTO PROSPECTIVO				
Pregunta 9. En política también existe el pensamiento prospectivo, que consiste básicamente en diseñar los futuros deseables, posibles y, sobre todo, probables para que, desde el presente, se construya el futuro que es el más deseado, pero también el más probable. Para ello, se requiere actuar en el presente para construir escenarios futuros. En este sentido, ¿usted se considera un actor político que piensa de manera prospectiva? ¿Por qué?				
SÍ	NO	Depende	Respondió Otra Cuestión	No Respondió
D5, D6, D8, D9, D10, D12, D14. (T=7)	D2, D7. (T=2)	---	---	D1, D3, D4, D11, D13. (T=5)

Como se aprecia en la Tabla 4, en relación con la **pregunta 9**, 7 diputados afirmaron pensar de manera prospectiva, 2 señalaron que no piensan de ese modo, y 5 no respondieron. Estas son algunas de las respuestas de quienes respondieron afirmativamente:

**D5:** “Sí. Y yo creo que la prospectiva es muy importante porque hay que anticipar el futuro, el mundo globalizado que tenemos hace que pienses hacia futuro, lo estoy haciendo en este momento, porque la semana pasada presenté, he tenido muchas preguntas de los medios sobre una propuesta de crear un impuesto digital para las empresas transnacionales como Google, Netflix, YouTube que no pagan impuestos”.

**D8:** “Yo creo que quien está en el tema público tiene que ser prospectivo, o sea, cada cosa tú la estás planteando en lo que tú plasmas, se supone que es para crear mejores condiciones y eso va a llevar a una serie de cosas que están ligadas a otras que traen mejores resultados, por ejemplo, prevenir violencia hacia las mujeres y hacia las niñas, erradicar, trabajar fuertemente para erradicar con urgencia el feminicidio, hay una serie de urgencias y lo que se hace aquí pues tiene que ver con poder decir vamos a garantizar que se ejerzan derechos, o que esto ya no ocurra, por ejemplo”.

**D9:** “Yo creo que sí, sí hay que tener visión de futuro o como dicen tirar la línea hacia el horizonte y esa es la manera. Es la mejor manera de tener esa proyección hacia el

futuro. Definitivamente es poner en el horizonte el punto adecuado y llegar a él a través de estrategias políticas”.

Por lo contrario, 2 diputados no consideran que piensen de manera prospectiva. Esta es la respuesta de uno de ellos:

**D2:** “Bueno, debería de serlo, yo por eso dije que hacía el análisis de caso por caso, yo creo que hay muchos legisladores que actúan sobre la base de una agenda personal o particular o de acuerdo con su experiencia, entonces hay que estudiar caso por caso. Para decir yo que todos los políticos profesionales son prospectivos, yo puedo decir no necesariamente, la respuesta es no necesariamente”.

En relación con la **pregunta 10. ¿En caso afirmativo, mencione una decisión política vinculante que tomó basado en su pensamiento prospectivo y describa por favor el proceso de toma de decisión?**, es bastante significativo que ninguno de los 14 diputados haya respondido la pregunta.

Por su parte, los líderes indígenas y los académicos señalaron lo siguiente en relación con el pensamiento prospectivo de los diputados:

**CPSS:** “Si, son prospectivos, pero para intereses que a ellos les interesa ... El futuro es sumamente importante”.

**JYLJ:** “Por supuesto, pero ahí está el problema... ¿Cómo entendemos el futuro? No tenemos la misma percepción ... Yo pongo un ejemplo, según yo, muy claro, vamos a preguntarle a un hispanohablante: si yo acomodo el futuro en mi cuerpo, ¿dónde está? Y todos los hispanohablantes lo acomodan al frente ... Pues para allá, yo voy viendo para allá, allá está el futuro. ¿Y el pasado? No pues atrás ... Y nadie lo cuestionaría, y he hecho esos experimentos. Y es bien interesante cuando uno se da cuenta que nosotros acomodáramos el futuro atrás, y el pasado ... enfrente. Y los hispanohablantes dirían ¿por qué? Porque el futuro va atrás porque no lo vemos y el pasado está enfrente porque ya lo vimos y lo vemos, y lo tenemos que estar viendo, y el futuro no está enfrente, esta atrás porque no lo vemos. Es otro modelo ¿no?”

**LCG:** “Esto supone un nivel de racionalidad amplísima, o sea, yo quiero tener una ciudad donde se reduzcan las emisiones, se reduzcan las desigualdades, o sea, pienso en el futuro deseado y digo: a ver, para conseguir ese futuro deberíamos tener ... yo empezaría por un transporte público que nos igualara, o sea, el señor que vive allá en el cerro y el señor que vive en Reforma tienen posibilidad de moverse más o menos en las mismas condiciones.

Yo diría: yo creo que eso en el universo político no se ... que multidisciplinario ni qué largo plazo, aquí resolvemos las elecciones de mañana, además meten mecanismos todavía más apremiantes”.

**VMAO:** “Más bien es una excepción, yo pienso que en todo caso su prospección es sobrevivir a la siguiente coyuntura ... al día siguiente. Su prospectiva es una prospectiva de aquí a uno dos o tres días ... o a la siguiente decisión, es decir, eso también habla de un acotamiento muy significativo en cómo nuestros políticos, curiosamente, eso también les permite tener una escasa memoria que les permite quizá adaptarse a los errores, porque en un momento dado si yo te recuerdo: tú tomaste una decisión tal ... -Ah, es que era otro momento, ahora es otro momento, entonces eso ya fue en otro momento, o sea, eso no condiciona lo que pienso hoy en día-. Entonces esa continuidad es un argumento maravilloso para aquél que sí se da cuenta que cayó en un error: me adapto. O sea, más bien lo que tenemos en el político mexicano ... está capacidad de adaptación acrobática, casi casi de malabarista, como gato, tratar de caer siempre de pie. No importando donde caigas, pero con tal de caer siempre de pie, como un gato. Entonces eso sí se percibe muy claramente en los políticos y ahí sí curiosamente los políticos de largo trazo tienen memoria selectiva, obviamente mientras menos sepas de ellos para ellos es mejor. Casi casi tu experiencia tratas de borrarla y solamente recuperas aquella experiencia que te sirve en el momento. -Ah es que yo estuve en eso, ah en eso sí estuve yo-. Pero en cambio, ¿oiga usted estuvo en tal cosa? -No, yo no recuerdo eso-, O -perdón, pero creo que usted tiene una apreciación distinta de cómo fueron las cosas-, o sea, también ese esfuerzo por controlar la historia y cómo controlar el carácter retrospectivo de los acontecimientos, es una racionalidad hacia el pasado. Curiosamente los políticos ... muchos, los que tengan más experiencia no piensan tanto en el futuro sino en como controlan su pasado”.

### Estilo de pensamiento heurístico

En la Tabla 5 se presentan los resultados correspondientes al estilo de pensamiento heurístico.

Como se puede observar en la Tabla 5, para la **pregunta 11**, 5 diputados respondieron que sí utilizan el pensamiento heurístico, 4 dijeron que no lo utilizan y 5 no respondieron. Estas son algunas de las respuestas de quienes respondieron de modo afirmativo:

**D9:** “Creo que son parte de las estrategias o, como dicen en el rancho, agarrar el atajo para rebasarlos. Sí, la síntesis es lo mejor, hablar poco y decir mucho”.

**D11:** “Quizá sí hemos tomado, o hemos platicado, mis pares y yo, al respecto de lo que me dice. Y así actuamos, medio desligados, medio superficialmente, pero en cosas secundarias, lo principal ya sabemos qué es”.

**D12:** “Pues yo creo que sí, porque la cuestión es que cualquier político es cualquier otra persona y tenemos que considerarnos como tal”.

**TABLA 5.** Estilo de pensamiento heurístico en diputados federales LXIV Legislatura.

ESTILO DE PENSAMIENTO HEURÍSTICO				
Pregunta 11. Las personas en su vida cotidiana tienen que tomar decisiones, pero en lugar de hacerlo de manera racional, simplifican su pensamiento, lo hacen más sencillo y toman atajos cognitivos, llamados heurísticos, para resolver las situaciones que enfrentan. En política, ¿esto también ocurre? ¿Por qué?				
SÍ	NO	Depende	Respondió Otra Cuestión	No Respondió
D6, D9, D11, D12, D14. (T= 5)	D1, D5, D7, D13. (T= 4)	--	--	D2, D3, D4, D8, D10. (T= 5)

En la **pregunta 12. ¿Usted ha tomado decisiones políticas vinculantes utilizando este tipo de pensamiento más simple sin acudir al pensamiento ya sea racional, estratégico, emotivo o prospectivo? En caso afirmativo, ¿podría dar un ejemplo de la decisión que tomó y describir la forma como tomó dicha decisión?**, es bastante significativo que ninguno de los diputados respondió.

Al respecto de este tipo de pensamiento, 1 líder indígena y 1 académico opinaron lo siguiente:

**CPSS:** “Pues más bien tendrían que mirar como simples seres humanos, tanto como para poder tomar esas decisiones”.

**VMAO:** “Sería más típico de un comportamiento también asociado con mucha de nuestra forma de hacer cultura cotidianamente, o sea, los humanos nos dejamos llevar en exceso por la emoción, por la intuición y más bien hasta tiempo después dejamos aflorar esto otro. Ah no, es que sí perdón, ahora qué hago para disculparme. Entonces claro ... lo que habla bien de ciertos políticos como el presidente es su persistencia, su convencimiento y claro, porque realmente no he encontrado las grandes pruebas para su

proceder, hasta ahora ha sido un opositor y razona como opositor y piensa como opositor y piensa que hay obstáculos y piensa que hay adversarios a los cuales hay que derrotar; pero no siempre está pensando en la conciliación, no siempre está pensando en que hay que ... claro cuando se da cuenta de que ya la polarización va a ciertos temas ... vuelve a llamar a la concordia, vuelve a llamar a eso, porque entonces se da cuenta de que hay algún margen de error o se producen distractores, o sea, la estrategia de comunicación del gobierno genera un distractor, como cualquier gobierno, no porque sea éste sino cualquier proceso lo lleva a ese ámbito, entonces también en ese contexto de aprendizaje y error pues eso le da también un contexto interesante a los márgenes de maniobra que pueden encontrarse en estos políticos heurísticos”.

**TABLA 6.** Estilos de pensamiento que utiliza cada diputado LXIV Legislatura.

Diputados	ESTILOS DE PENSAMIENTO					Total
	Racional	Estratégico	Emoción	Prospectivo	Heurístico	
D1	Sí	--	Sí	--	--	<b>2</b>
D2	Sí	--	--	--	--	<b>1</b>
D3	Sí	--	Sí	--	--	<b>2</b>
D4	--	Sí	Sí	--	--	<b>2</b>
D5	Sí	--	--	Sí	--	<b>2</b>
D6	--	Sí	Sí	Sí	Sí	<b>4</b>
D7	Sí	Sí	Sí	--	--	<b>3</b>
D8	Sí	Sí	Sí	Sí	--	<b>4</b>
D9	Sí	--	Sí	Sí	Sí	<b>4</b>
D10	Sí	--	Sí	Sí	--	<b>3</b>
D11	--	--	--	--	Sí	<b>1</b>
D12	Sí	--	Sí	Sí	Sí	<b>4</b>
D13	Sí	--	--	--	--	<b>1</b>
D14	--	--	--	Sí	Sí	<b>2</b>
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>7</b>	<b>5</b>	--

Con el objeto de tener un panorama global acerca de los estilos de pensamiento que utilizan los 14 diputados entrevistados, se presenta la Tabla 6. Como puede apreciarse, *11 diputados de los 14 entrevistados dijeron que son racionales*. En cuanto al *pensamiento estratégico*,

solo 4 diputados afirmaron pensar de esa manera. Respecto al estilo de pensamiento basado en emociones, 9 diputados señalaron que éstas efectivamente influyen en las decisiones que toman. En el estilo de pensamiento prospectivo 7 diputados respondieron que en efecto piensan así cuando deciden y, por último, en el estilo de pensamiento heurístico 5 diputados afirmaron pensar de ese modo a la hora de tomar algunas decisiones. Por otro lado, en relación con los estilos de pensamiento que reconoce utilizar cada uno de los diputados, 3 afirmaron utilizar por lo menos 1, de los que 2 mencionaron utilizar el estilo de pensamiento racional y 1 el heurístico; 5 dijeron utilizar por lo menos 2, de los cuales 3 utilizan el racional y el emotivo, 1 el racional y prospectivo, y 1 el prospectivo y heurístico; 2 diputados señalaron que utilizan tres estilos de pensamiento, 1 el racional, estratégico y emotivo y 1 el racional, emotivo y prospectivo; finalmente, 4 dijeron que utilizan 4 estilos, 1 de ellos dijo que utiliza el estratégico, emotivo, prospectivo y heurístico, 1 utiliza el racional, estratégico, emotivo y prospectivo y 2 utilizan los estilos racional, emotivo, prospectivo y heurístico.

## El proceso de toma de decisiones políticas vinculantes

Otra cuestión que se indagó en la entrevista es el proceso que siguen los diputados para tomar sus decisiones. En la **pregunta 13. Por otro parte, hoy sabemos que las personas tenemos varias formas o estilos de pensamiento. Pensamos de manera racional, estratégica, prospectiva, pero también lo hacemos en base a atajos cognitivos o simplificaciones, y en base a las emociones. De este modo, cuando usted no sabe qué hacer para tomar una decisión política vinculante, ¿cómo lo resuelve?**, 12 diputados respondieron y 2 no lo hicieron. Estas son algunas de sus respuestas:

**D2:** “Primero me informo antes de tomar una decisión de la que no estoy seguro, me informo, no lo tomo como luego se dice en buen mexicano a lo borras sino hay que ver qué va a pasar. Ciertamente que hay momentos en los que en la cámara se llegan a acuerdos y hay decisiones que tienen que ser tomadas como representación del grupo parlamentario”.

**D3:** “Trato de investigar, trato de investigar o acudir a gentes de mi confianza, les planteo el asunto porque, repito, mi intención siempre es dar respuestas prácticas reales sin tomar una decisión así nomás a la ligera, las analizo una vez, y si por una causa no encuentro la solución ... Yo siempre he dicho que todos los problemas tienen soluciones, nada más que aquí hay que sabérselas encontrar, si yo no se las logré encontrar pues acudo a algún amigo, a una gente que tenga mejor especialidad, oye

ffjate que tengo esto, ¿cómo le harías?, a lo mejor comparte lo que yo estaba pensando, pero no me atrevo a tomar una decisión cuando no tengo la certeza y la seguridad de que es la mejor”.

**D4:** “Le digo una cosa. Esto puede ser motivo de una crítica para mí, pero hay que hablar con la verdad. Usted sabe, y todos sabemos que nacemos con cinco instintos, con cinco sentidos naturales y conforme vamos creciendo, a unos más a unos menos se nos va desarrollando un sexto sentido, es el sentido común. Pero también traemos algo como seres humanos y pues como animalitos orgánicos tenemos el instinto, y de acuerdo con cómo tengamos desarrollado ese instinto sabemos si le damos a la derecha o a la izquierda porque muchas veces tomamos las decisiones que son correctas y otros les dicen cómo le hiciste para pensar en esto, y dicen ni lo pensé. Pero el sentido común y mi instinto me dijo que esto era lo correcto”.

**D9:** “Personalmente tendría un trabajo de investigación, un trabajo de información, de retroalimentarme, como le digo, escuchando las opiniones diferentes sobre ese tema que me interesa, y en cuanto al equipo político de trabajo pues tengo un asesor, tengo una serie de personas que me están alimentando de los temas que yo voy a estar improvisando sobre la marcha y eso me hace ir en eso dos campos, cuando lo hago personalmente no voy a hablar hasta no tener la sartén por el mango. Si tengo el conocimiento lo puedo lograr. La intuición, fundamentalmente la intuición, ya tengo la idea, ya escuché, ya entendí, ya lo experimenté, y la intuición va a decir el momento oportuno para decir sí o no”.

Por su parte, 1 académico señaló lo siguiente al respecto de la pregunta 13:

**LCG:** “O no resuelve, ¿no? ¿Por qué no tomas decisiones? Porque uno: no tienes una evaluación clara, eso supone muchísimo tiempo, es decir pros, contras, etcétera. Tú puedes procrastinar ahí. Sabes qué, mañana te digo, mañana vemos sí atiendes tu cuestionario o no, o sí leo tu libro y la mayor parte están así, o sea, un político puede procrastinar casi como norma y lo puede hacer porque le es muy costoso decidir, porque no tiene emociones definidas ... Por tanto, vas aplazando decisiones que tienen efectivamente un costo. Inercialmente el no decidir implica muchas cosas, entre otras: pensamiento mágico. Las cosas se van a arreglar solas, no tengo por qué decidir si las cosas se van a arreglar solas”.

## Estilos de pensamiento y representación política de empresarios e indígenas en México

En esta parte se muestran los resultados a las preguntas relacionadas con la representación política de empresarios e indígenas. En la Tabla 7 se muestran las respuestas de los diputados y su ubicación en la categoría correspondiente.

**TABLA 7.** Representación política sustantiva de empresarios e indígenas en México.

REPRESENTACIÓN POLÍTICA SUSTANTIVA	
	EMPRESARIOS
	INDÍGENAS
<b>Pregunta 14.</b> Ahora bien, se trata de relacionar sus estilos de pensamiento con la representación política de dos sectores particulares de nuestra sociedad, los empresarios y los indígenas, que por razones evidentes son distintos. Le voy a formular una pregunta cuya respuesta parece obvia, pero nos interesa conocer su opinión. ¿A cuál de estos dos sectores se les representa mejor políticamente? ¿por qué?	D1, D2, D3, D5, D6, D7, D8, D9, D10, D11, D12, D13, D14. (T=13)
<b>Pregunta 15.</b> De este modo, ¿cuáles han sido las acciones concretas hacia los indígenas y hacia los empresarios (en términos de ley, iniciativa, política pública, programa, distribución de servicios y bienes materiales, etc.) que ha desarrollado como político profesional?	
D1: Indigentes. D2: Indígenas. D5: Indígenas. D9: Indígenas.	D10: Indígenas. D12: Indígenas. D13: Indígenas.
<b>16.</b> Finalmente, en su agenda como diputado ¿hay alguna iniciativa en favor de los indígenas o de los empresarios que piense plantear en esta legislatura?	
D2: Grupos vulnerables. D3: Indígenas. D4: Iniciativa de la cadena de agave y sus derivados. D5: Indígenas. D7: Empresarios. D8: Indígenas y empresarios.	D9: Indígenas y empresarios. D10: Grupos vulnerables. D11: Pueblos originarios. D12: Indígenas. D13: Desplazamiento forzado indígenas. D14: Indígenas.

Como se aprecia en la Tabla 7, en la **pregunta 14**, respecto del sector que es mejor representado políticamente en México, los empresarios o los indígenas, 13 de los 14 diputados afirmaron que los empresarios. Solo 1 diputado no respondió. Enseguida se presentan algunas de las respuestas:

**D2:** “Históricamente el sector empresarial. Y *¿por* qué? Pues porque con el dinero baila el perro y efectivamente la construcción de acuerdos, la construcción de candidaturas, etcétera, están basadas fundamentalmente en muchos de los casos en los apoyos de las empresas, porque las empresas requieren que haya ciertos acuerdos ... los empresarios en general están representados, pero en particular están representados por grupos, hoy López Obrador representa un cierto grupo de empresarios”.

**D6:** “Dentro de los últimos 3 sexenios, la pregunta es necia, a los empresarios”.

**D7:** “Más que representados, vivimos en un extremo, en un país donde las decisiones ya no las tomaban los políticos representando a ... sino las tomaban los empresarios, y va a costar trabajo pero creo que tiene que avanzar este esquema que nos regrese al modelo del sistema de partidos, que nos regrese a la democracia real y auténtica donde hay una representación real de los ciudadanos, y esa representación real, esa representación nacional es la que está aquí, somos parte del partido que toma en cuenta a todos, porque el esquema que desvirtuó el sistema político, pues no, simplemente era, recortamos las cosas en función de unos cuantos, unos pocos, y todo lo demás tenía que ajustarse a esas decisiones tomadas, incluso fuera de la presidencia, yo creo que ese es el extremo que no debe repetirse y el que debe experimentarse porque nunca ha existido en este país. El extremo donde las indígenas y los indígenas decidan de manera autónoma, de manera plena sobre sus territorios, sobre la forma de rescatar sus tradiciones, sus costumbres y que sean actores de las políticas”.

**D8:** “Yo creo que la respuesta se puede dar si salimos y vemos en qué condiciones viven los pueblos originarios. Y no es algo en contra de nadie, no es algo contra los empresarios, creo que el compromiso con el que llega por lo menos mi bancada es un compromiso de darle la vuelta a esto y no significa, reitero, ir en detrimento contra ese poder empresarial. Pero sí hacer justicia social a nuestra población indígena”.

En la **pregunta 15**, 7 diputados respondieron que algunas de sus acciones que han desarrollado como políticos profesionales las han dirigido a los grupos indígenas del país. Los restantes 8 diputados no respondieron. Algunas de las respuestas son las siguientes:

**D10:** “Sí, con los indígenas en el congreso de Sinaloa. Era el único estado en México que no teníamos nuestra propia ley indígena, estuve yo en la Comisión de Asuntos Indígenas

trabajando en ella. Lamentablemente no logramos darles autonomía a los pueblos indígenas. Ellos van a depender del gobierno, no se les da esa autonomía, luchamos mucho para que se dé esa autonomía, pero al final del día se impuso la aplanadora prianista y la sacaron así”.

**D13:** “Acabamos de tener una conferencia la semana pasada con la red de defensa de los territorios indígenas en la Sierra de Chihuahua, ellos sufren mucho el desplazamiento forzado, ya sea por sectores del crimen organizado o inclusive a veces de empresarios. Son muy fáciles de engañar, eso también, o sea, están muy desprotegidos, hasta con una hoja les dicen, esto ya es mío ... entonces a esos sectores se les tiene que atender”.

En la **pregunta 16. Finalmente, en su agenda como diputado ¿hay alguna iniciativa en favor de los indígenas o de los empresarios que piense plantear en esta legislatura?**, 12 diputados mencionaron que pensaban plantear una iniciativa. De ellos, 8 dijeron que para los indígenas o grupos vulnerables, 1 para la cadena de agave y sus derivados, 1 para los empresarios, y 2 tanto para indígenas como empresarios. Estas son algunas respuestas:

**D3:** “La semana pasada presenté una iniciativa para crear el Instituto Nacional de Pueblos Indígenas en primera cuenta y desaparecer la Comisión Nacional de Pueblos Indígenas. Se oye casi igual pero la diferencia es que uno tiene veinte puntos de acción y la otra tiene cuarenta y tantos puntos de acción, va a haber trece dependencias involucradas para que la atención al indígena donde se le dé más autonomía, más participación y vayan acudiendo en esa acción. Esto es en cuanto al campesinado, tuve la iniciativa y ya fue presentada ... además he presentado ya un punto de acuerdo para la región de donde yo soy, para que el gobierno federal la considere como una zona de desarrollo económica especial, para que, convocando inclusive a la dependencia de la Secretaría de Economía, la Secretaría de Agricultura, a la Secretaría de Desarrollo Social, para que de alguna manera vayan creando una zona de desarrollo más fortalecida”.

**D11:** “No soy abogado, pero mi inquietud, por ejemplo, para los pueblos originarios, antes se llamaban pueblos indígenas, ahora son pueblos originarios, es que recuperen... estamos en una sociedad capitalista y no se privilegia la posesión de la tierra ¿Qué pasó con ellos? Tenían extensiones, cerros y cerros que eran de ellos; la corona española les dio títulos de propiedad, Benito Juárez se los ratificó y todo, y vino la reforma agraria, seccionó ... es más, ya están reducidos como una reserva mini, mini, mini. Ni la décima parte de su territorio gozan ellos, y todos los demás: empresas. ¿Cuál es mi proyecto? Revisar esas propiedades, el que esté en territorio, poniéndome yo en el papel de los pueblos originarios, el que esté en mi territorio: sálgase, ¿que no se puede salir? Indemnícenme. Ese era el proyecto de Zapata”.

**D8:** “Sí, ambas cosas pueden atravesar el género, si hay mujeres discriminadas, son por ejemplo, las mujeres de nuestros pueblos originarios por decirte algo, discriminación como grupo étnico y hay que trabajar con urgencia, yo traigo algunos temas que a mí me parecen urgentes que atraviesan a los pueblos originarios, que atraviesan a las jornaleras agrícolas, que atraviesan a una serie de sectores que son, como dices, invisibles, que no están ejerciendo, no tienen garantía de derechos y es terrible las condiciones en las que viven. Entonces tenemos que empezar por donde es más urgente ... Ahora, los empresarios también hay que apoyarlos sobre todo para que puedan detonar sus negocios, hay que discutir las visiones empresariales, sería bueno que se acercaran a una perspectiva social ... creo que hay muchas cosas que se pudieran hacer, porque ser empresario no es negativo”.

**D9:** “En favor de los dos. Tengo un gran proyecto que va por muy buenos pasos, que es el Centro Cultural de las Bellas Artes y Oficios en el Este de la Ciudad de Tijuana donde está la ciudad industrial, donde se encuentra el mayor grupo social y mano de obra calificada, que no tiene oportunidades y están las etnias más reconocidas de Tijuana. En ese sentido vamos a homologar el Centro Cultural de Tijuana con el Este donde están los más pobres, entonces se va a combinar ahí clase baja, clase media y clase alta, ahora sí son los puentes donde van a convivir”.

Por su parte, los líderes indígenas y los académicos respondieron lo siguiente a la pregunta de a quiénes se les representa mejor políticamente, a los empresarios o a los indígenas:

**CPSS:** “Claro, los empresarios. Los empresarios, la razón pues porque a ellos les mueve un punto común, ¿no? El financiamiento, el dinero, la expansión de la empresa, el ganar”.

**JYLJ:** “Pues a los empresarios, porque son los que le convienen, son los que dejan dinero, ¿no? Los indígenas para ellos no somos buen negocio. Y cosa que sería un error, yo creo que un político inteligente sí vería que hay un potencial enorme, pero como son ignorantes no saben aprovechar. Los empresarios, al igual que los políticos, son ignorantes con los pueblos indígenas porque hay un potencial enorme para sumarse a este asunto empresarial. El asunto sería que como son ignorantes no sabrían resolver esos asuntos de los códigos éticos”.

**LCG:** “A los empresarios. Porque tienen capacidad de presión directa en la toma de decisión, o sea, no solo moldean la legislación, tienen capacidad directa de influir en el ánimo del tomador de decisiones y los otros no lo tienen, o sea, esto es la teoría de los grupos de presión, cuando tú no tienes capacidad de incidir en una decisión -y eso empieza por el presupuesto y termina en la legislación- pues tus posibilidades de incidir se diluyen brutalmente y los empresarios tienen una capacidad enorme de definir políticas, de definir

el discurso, de definir órganos de representación, de definir interlocución con el gobierno, de definir plazos, de obligarlo a tomar decisiones específicas, o sea, el presidente tiene un consejo de empresarios, no tiene un consejo de indígenas. El presidente atiende a los empresarios, les dijo: vamos a hacer un desafío juntos, vamos a invertir 24 puntos del PIB y crecer al 4%, les compro su agenda a cambio de que ustedes combatan la corrupción. Los empresarios aplaudieron: ¡claro, yo la corrupción la combato en todos sus frentes! ¿Qué hizo con los pueblos indígenas? Pues un programa de televisión y les dijo aquí está la Pachamama y ya le pedimos permiso y ahí va el tren. ¿Qué diría yo ahí? Pues que los pueblos indígenas no mastican suficiente poder, no tienen una capacidad de influir en la toma de decisión del presidente. A lo mejor le preocupan, le son simpáticos -me consta que le son simpáticos- y la causa no le es del todo ajena por su trayectoria personal; él tiene una empatía hacia ellos”.

**VMAO:** “A los empresarios, es que obviamente tienen más fuerza de cabildeo, pueden destinar más recurso. Como grupos de interés o hasta grupos de presión o verdaderos dueños de los políticos, o sea, en determinado momento si llegamos a la idea todavía más extrema del estado capturado, donde ya realmente los grupos de interés: narcotráfico, lícitos e ilícitos, cuando ya tienen tal control de los políticos de esta forma pues ahí sí es algo de preocuparse y de lamentarse y pues ahí nos damos una idea entonces cómo ciertos actores están en mejores condiciones que otros para poder hacerlo. La representación indígena en este país pues desde luego ha dado batallas muy importantes y obviamente su aterrizaje en cuestiones a partir por ejemplo de su visibilidad con el Ejército Zapatista, pues bueno obviamente desde ahí hemos podido ver que ha venido ganando como otro de los grandes grupos subrepresentados en este país, pues ha logrado capitalizar cosas muy interesantes, el Consejo Nacional Indígena, etcétera. Creo que ha habido momentos importantes en los cuales además también se han dado ciertas coyunturas específicas, o sea, que tú generas lo que se llama *advocacy coalitions*, las coaliciones con causa, o sea, en un momento dado, estos actores -muy particularmente los indígenas- han sabido generar alianzas transversales. Los empresarios son autosuficientes en muchos sentidos y generan alianzas con otros empresarios, en otras épocas desde luego los empresarios fueron grandes detonadores también de cambios en la transición, su involucramiento con el PAN para ganar candidaturas y derrotar al PRI, pues fue un elemento muy importante. En el caso de los indígenas, quizá no han logrado esa representación política como supondríamos, derivado de que no encontramos demasiados secretarios de estado, demasiadas candidaturas o representantes indígenas, pero sí lo que han logrado es más bien su cabildeo, va más hacia la política social, o sea, lograron reconocimientos muy importantes para la política de desarrollo social y en parte lo empiezan a lograr para que les sean respetados sus usos y costumbres en sus formas de elección propia. No

imponen un modelo al resto del país, sino piden que se les respete su modelo de usos y costumbres. Entonces en eso es donde han podido ser exitosos, es decir, su cabildeo también ha coincidido con una literatura y con una emergencia a nivel internacional de estos nuevos procesos, quizá lo detonó en parte también el EZ, lo que sea, pero yo creo que el que hayan sido incorporados dentro de procesos como los que destaca la ONU es muy importante. Y obviamente pues es un *lobby* muy particular, muy específico ... en ese sentido es donde vemos claramente que la representación indígena pues tiene todavía varios caminos que recorrer”.

### Discusión

Una vez presentados los resultados del estudio empírico acerca de los estilos de pensamiento que utilizan los políticos profesionales, en este caso diputados federales de la LXIV Legislatura, y de lo que opinan acerca de la representación política sustantiva de la que son objeto los empresarios e indígenas en México, y también de haber desarrollado en los capítulos previos la teoría correspondiente a los estilos de pensamiento racional, estratégico, basado en emociones, prospectivo y heurístico, enseguida se discuten algunas generalizaciones empíricas basadas en nuestras directrices teóricas. Dado el tipo de muestreo que se utilizó para la realización de las entrevistas, no se pueden hacer generalizaciones de nuestros hallazgos en los políticos profesionales, ni sobre los 500 diputados de dicha legislatura, pero lo que se expone a continuación constituye un primer acercamiento original y novedoso acerca de la forma como los representantes populares toman decisiones políticas vinculantes.

De acuerdo con los resultados obtenidos, aceptamos la hipótesis 1. En este sentido, sostenemos que *el estilo de pensamiento preponderante en la toma de decisiones en políticos profesionales es el racional. También se aprecian formas propias de los estilos de pensamiento estratégico, emotivo, prospectivo y heurístico, pero se trata de formas que muestran escasos niveles de elaboración. El estilo emotivo destaca para el caso de los indígenas, pero éste se ve diluido en la toma de decisiones por la racionalidad de los coordinadores parlamentarios que son los que orientan el sentido de las mismas decisiones de los legisladores.*

En relación con el *estilo de pensamiento racional*, de los 14 diputados entrevistados, solo 6 dijeron que en efecto los actores políticos son racionales. Cuando se les preguntó si ellos utilizan un estilo de pensamiento racional, entonces 10 de ellos dijeron que sí.

Esta discrepancia se debe a la *deseabilidad social*, fenómeno que se expresa cuando la gente responde a un cuestionamiento sobre sí misma y tiende a proporcionar respuestas favorables, positivas o correctas; y cuando se le pregunta la misma cuestión, pero referida a que emita su opinión respecto de otras personas, tiende a dar respuestas más desfavorables y negativas o, en todo caso, sinceras. Esto lo mencionamos porque siempre es importante contrastar lo que la gente piensa o dice de sí misma, con la evaluación que hacen los otros de dicha persona. Al final, esta intersección de miradas -la propia y la de los otros- es la que le da sustento a nuestra propia identidad. Con todo, estos resultados están en consonancia con lo que indica la literatura especializada. Sin embargo, es importante puntualizar que *los diputados ofrecieron respuestas sumamente sencillas que expresan escasos niveles de elaboración mental*, incluso algunos incorporaban cuestiones que no tenía relación y exponían sus experiencias para ilustrar cómo, según ellos, han actuado de manera racional. Esto se debe a que, si bien utilizan este tipo de pensamiento, *no elaboran metacogniciones sobre su manera de pensar para, al pensar sobre lo que se piensa de manera racional, apropiarse y potenciar este estilo de pensamiento*.

La teoría de la elección racional proporciona modelos para observar y explicar el comportamiento o las decisiones de los actores políticos. Postula que dichos *actores actúan como si fueran racionales*. Pero como lo señalamos en la Introducción de este libro, aquí no se trató de contrastar los postulados teóricos de la teoría de la elección racional, sino de *considerar que los actores políticos efectivamente actúan y deciden de manera racional, dependiendo de ciertas circunstancias*. Señalamos esto porque de ninguna manera se espera que los diputados hablen con el lenguaje técnico de la teoría de la elección racional. Esto es más bien propio de los especialistas o académicos. Por nuestra parte, ubicamos respecto de sus respuestas algunas palabras, frases o hechos que refieren categorías o conceptos que son centrales porque con ellos se delimita el campo de dominio específico referido a determinado tema, es decir, conceptos a partir de los cuales se piensa toda una red de situaciones o eventos que conforman, en conjunto, ese campo de dominio.

En este sentido, quienes afirmaron que sí son actores políticos racionales mencionaron, en general, que realizan una evaluación o un balance de la relación costo-beneficio y así toman la que creen es la mejor decisión. Pero también incorporan otras consideraciones relacionadas con las externalidades producto de la toma de decisiones, particularmente las relativas a su eficacia, es decir, las relacionadas con la satisfacción de un mayor número de sus representados. Por otro lado, aunque ninguno de ellos lo reconoció, los análisis de los líderes indígenas y de los académicos entrevistados señalan que también está presente la consideración de que en efecto son racionales, pero en un sentido plenamente egoísta, y de que su racionalidad está muy restringida por sus propias experiencias y sobre todo por la

disciplina parlamentaria y por las indicaciones que les da el coordinador de sus respectivas fracciones parlamentarias para tomar una decisión importante. Así, *la racionalidad limitada* no solo se debe a lo que formuló Simon (1982) al respecto, sino también a cuestiones institucionales. Incluso, debe considerarse que, atendiendo a los resultados de sus actuaciones, algunos políticos más que racionales, son voluntaristas.

Respecto del *estilo de pensamiento estratégico*, solo 5 de los 14 diputados entrevistados dijeron que los actores sí lo son y 4 asumen que piensan de manera estratégica. En general, en sus respuestas indicaron que los políticos profesionales son estratégicos porque realizan un análisis de la situación y una planeación antes de tomar una decisión. Aquí se aprecia un mayor desconocimiento de lo que significa pensar y actuar de manera estratégica. *El pensamiento estratégico es muy sofisticado y, en contraste, en el caso de los diputados, se aprecian escasos niveles de elaboración mental.* Si bien la planeación de la ruta que conduce a tomar la mejor decisión es la acepción más básica de la categoría estrategia, *el pensamiento estratégico, en el sentido de reconocer la interdependencia de las decisiones, es decir, de realizar la anticipación mental de lo que está pensando el adversario político, para entonces tomar la decisión óptima, se encuentra totalmente ausente en los diputados entrevistados. Igualmente, el pensamiento estratégico, en el sentido de producir una decisión sofisticada o aparentemente subóptima, es decir, aquella que posterga el resultado inmediato producto de la primer preferencia por un resultado final que le reporte mayores ganancias, debido a que el actor se encuentra jugando en un nested games o juegos anidados en arenas múltiples (Tsebelis, 1990), se encuentra también totalmente ausente en los diputados entrevistados.*

Es curioso incluso que algunos de ellos consideraran el pensamiento estratégico, en el sentido de la anticipación mental de lo que piensa el adversario político para, entonces tomar la propia decisión, como algo perjudicial o negativo porque impide o excluye la consideración de sus representados en la toma de decisiones. Preferían, dijeron algunos de ellos, pensar mejor en sus representados, en sus necesidades, y no en el adversario político para bloquearlo. Esto incluso refleja un absoluto desconocimiento de lo que es la política, particularmente *el juego político estratégico*, porque a través de su utilización es como se puede contribuir también a hacer efectiva la representación política sustantiva.

Los líderes indígenas y los académicos entrevistados también coincidieron en señalar que los políticos profesionales no son actores políticos estratégicos. Su opinión es que la institucionalidad los absorbe porque tienen que seguir la estricta disciplina parlamentaria. En el mejor de los casos, los políticos van resolviendo cuestiones en el día a día, pero no considerando lo que implica la estrategia: espacio, tiempo y recursos.

Así, encontramos que aplica lo que se indicó en la Introducción de este libro: *un político cuyo estilo de pensamiento es estratégico es un político racional, pero no todo político racional es un político estratégico*. Tampoco queremos indicar que los políticos deban ser especialistas en *teoría de juegos*, pero por lo visto para los políticos profesionales es muy difícil alcanzar este tipo de pensamiento muchos más sofisticado porque implica las connotaciones tanto positivas, como negativas, del concepto estrategia explicitadas en la Tabla 1 del capítulo 3, tales como: liderazgo, anticipación, competencia, cooperación, coalición, persuasión, disuasión, astucia, previsión, agilidad, cálculo, poder, así como engaño, mentira, manipulación, control, por mencionar algunas.

De este modo, *si la política es un juego estratégico* (Aalberg, Strömbäck y Vreese, 2011), entonces los políticos profesionales tendrían que comportarse igualmente de manera estratégica, lo que significa mirar hacia adelante y razonar hacia atrás (Dixit y Nalebuff, 1999). Sin embargo, esto parece un estándar demasiado alto para la mayoría de los políticos profesionales.

Pero incluso estas limitaciones de los políticos profesionales constituyen un verdadero obstáculo a la gestión política de los asuntos públicos porque el actor político racional por definición siempre quiere ganar, lo que implica una visión del conflicto político solo de competencia, excluyendo las posibilidades de cooperación. *Por lo contrario, en el pensamiento político estratégico la cooperación, el compromiso, la negociación, y no la imposición, la fuerza o la coerción, pueden asegurar mejores resultados para los diversos actores políticos, pero sobre todo para los gobernados y representados.*

Por otro lado, la cualidad *estratégico* reside en la situación de interdependencia entre dos o más actores políticos (Sánchez-Cuenca, 2009; Watson, 2013) y, en tanto *virtud cognitiva, en la mente del estratega* (Lune, 2008). Pero en realidad la cualidad estrategia *no es una virtud, sino un estilo*. En este sentido, *el pensamiento estratégico no es una virtud, sino una aptitud que, si se entrena y capacita, se convierte en una habilidad psicosocial del pensamiento susceptible de utilizar en situaciones de interdependencia*. Y esto abre enormes posibilidades de actuación para los políticos profesionales.

Ahora bien, en cuanto al *estilo de pensamiento basado en emociones*, 9 diputados reconocen que sus emociones influyen en las decisiones que toman, aunque solo 4 de ellos ilustraron una situación en la que influyeron sus propias emociones en la toma de decisiones, a la vez que explicitaron las que sintieron en ese momento. También 12 diputados señalaron que ayudan a tomar mejores decisiones, aunque siempre ello se subordina a la *línea* política que dicta ya sea el coordinar de su fracción, el líder del

partido o incluso el gobernador del estado, es decir, tienen que observar la disciplina parlamentaria. En general, los diputados indicaron que no podemos desprendernos de las emociones porque somos seres humanos, y una diputada precisó que es necesario que eliminemos ese estereotipo que indica que los hombres son racionales y las mujeres emocionales a la hora de tomar decisiones. Por su parte, tanto los líderes indígenas como los académicos entrevistados coincidieron en señalar que las emociones pueden ayudar a tomar mejores decisiones.

La mayoría de los diputados acepta que las emociones siempre están presentes a la hora de tomar decisiones políticas vinculantes, y ello contradice el punto de vista tradicional en política que afirma que la política es un asunto estrictamente racional porque, aunque acepta que las “pasiones humanas” están presentes, las decisiones basadas en las emociones pueden ser perjudiciales en la toma de decisiones.

No obstante, a pesar de que *los diputados afirmaron que toman algunas decisiones basados en las experiencias que les proporcionan sus propias emociones, no se aprecia en ellos elementos que indiquen que realizan una metacognición de sus propios estados emocionales*. No sobra subrayar aquí la importancia de la metacognición en políticos profesionales, pues si la metacognición (Damasio, 2000; Elster, 2014; Gabriel, 2017) es la capacidad de pensar sobre el pensamiento, el saber sobre el saber o conocer lo que se conoce, ser consciente de la conciencia, conocer nuestras emociones y sentimientos, *entonces los políticos la deben tener muy presente haciéndose responsables de sus elecciones sin culpar a otros*. Incluso, y ya refiriendo la actuación en general de los políticos profesionales, se observa claramente que la mayoría de ellos no regula sus emociones porque, como dicen Mestre y Guil (2012), *así podrían adaptarse mejor al medio, establecer mejores relaciones con las otras personas y, lo más importante, tomar mejores decisiones*.

*Con todo, es necesario reconocer que las emociones están implicadas en el pensamiento racional, estratégico, prospectivo y heurístico y que no elaborar metacogniciones de las sensaciones y emociones puede privar la toma de decisiones y la evaluación correcta de las opciones, llevándonos así a una fría acumulación de datos*.

Por último, es importante señalar que los políticos profesionales al experimentar emociones positivas pueden potenciar sus decisiones en el sentido de que ello afecte de manera positiva la manera como recuperan información, el tipo de información que requieren y sobre los juicios sociales que emiten sobre sí mismos y los demás. A la postre, los políticos pueden tener una mayor empatía y simpatía hacia las personas y grupos a los que representan. También es fundamental que un político regule sus propias emociones

negativas para evitar sesgos, discriminaciones, estereotipos, etc., a la hora de tomar decisiones políticas vinculantes.

En el *estilo de pensamiento prospectivo*, de los 14 diputados entrevistados, 7 de ellos afirmaron pensar de manera prospectiva. En general, los diputados expresaron la idea básica de la prospectiva que consiste en señalar que se trata de anticipar el futuro y, a partir de ello, realizar las planeaciones correspondientes. Sin embargo, cuando se les pidió referir alguna decisión que hayan tomado de manera prospectiva, así como describir el proceso que desarrollaron, es bastante significativo que ninguno de ellos haya respondido. También es importante destacar que ninguno mencionó que se trata en realidad de articular el pensamiento prospectivo individual con otras inteligencias en tanto que la prospectiva es un ejercicio multidisciplinario y de construcción de mediano a largo plazo, y mucho menos trajeron a colación alguna de las técnicas que se emplean en la prospectiva. Al respecto, tanto los líderes indígenas como los académicos opinaron que el pensamiento prospectivo en políticos profesionales es más bien una excepción, y que incluso en estos casos su horizonte es bastante limitado, circunscrito a unos cuantos días o, en el mejor de los casos, a la siguiente coyuntura o siguiente decisión. Como afirmó uno de los académicos: “no piensan tanto en el futuro, sino en como controlan su pasado”.

En este sentido, la actitud proactiva que es la más pertinente en la prospectiva, se encuentra ausente en los diputados entrevistados. Sin embargo, aunque *este tipo de pensamiento es muy sofisticado, forma parte de las bases cognitivas en el ser humano y, en este sentido, es una actividad que al practicarse es susceptible de desarrollarse, como cualquier otra habilidad psicosocial del ser humano.*

De cualquier forma, el futuro es una noción inherente al ser humano (Atance y O’Neill (2011). *En la mente del actor político prospectivo interactúan el presente, el pretérito y la esperanza. Pero ni el pasado ni el futuro son lugares, el primero expresa la memoria y el segundo la esperanza, la intención.* Por eso, prospectiva y política se vinculan muy bien porque ambas atienden la dimensión temporal del ser humano: *el presente en el que se actúa para construir el futuro que se desea.* Por eso, para un actor político es muy importante anticiparse a lo que podría ocurrir o, mejor dicho, a lo que quisiera que sucediera, y para ello deben realizar *viajes mentales en el tiempo.* Con esto, se pueden identificar los futuros posibles y definir el futuro más probable y en particular el más deseable.

Finalmente, en el *estilo de pensamiento heurístico* solo 5 diputados de los 14 entrevistados dijeron pensar de esa manera. En la pregunta referida a si han utilizado este tipo de pensamiento para tomar una decisión política y, en su caso, que describieran la forma como

tomaron dicha decisión, ninguno de los diputados respondió. En general, dijeron que este tipo de pensamiento es muy superficial y que solo es aplicable para cuestiones secundarias. Para uno de los líderes indígenas y para un académico los diputados más bien toman decisiones en base a sus propias intuiciones, y nada más.

Aquí se aprecia en los diputados entrevistados un gran desconocimiento de lo que son, significan y posibilitan los heurísticos, porque no se trata de tomar decisiones irrelevantes producto de un pensamiento superficial, sino de utilizar atajos mentales para tomar decisiones ágiles, sencillas y que puedan resultar efectivas. Por ello, las expresiones de los diputados con respecto al pensamiento heurístico muestran una aparente paradoja porque dicen no utilizarlo, o más bien no reconocen utilizarlo, a pesar de que *éste es el más natural de los pensamientos en el ser humano* (Kahneman y Tversky, 1972). Ello porque *los heurísticos son atajos mentales que simplifican el pensamiento a la hora de tomar una decisión o solucionar un problema que requiera de rapidez; tienen una activación casi automática y no demandan del sujeto excesiva atención, memoria, reflexión o criticidad, lo que hace aparecer el riesgo de los sesgos cognitivos, concebidos como formas distorsionadas del pensamiento respecto a respuestas correctas o de carácter normativo.*

Los heurísticos cumplen una función adaptativa y ante la complejidad del mundo social y de la sobrecarga de información, utilizan recursos más sencillos para procesar la información, entender qué es lo que ocurre, qué es lo que pudiera suceder, y ello con la finalidad de realizar juicios, resolver problemas y tomar decisiones. En los políticos profesionales, una cuestión que es muy importante si utilizan de manera conciente este tipo de pensamiento es reconocer *el sesgo particular que está produciéndose a la hora de pensar de esta manera y la forma como puede afectar la posible decisión, con el objeto de evitar dicho sesgo.* En particular, es deseable que los políticos profesionales identifiquen las dos formas de pensar propuestas por Kahneman (2012), y que podrían aplicar según las circunstancias: *pensar rápido con atajos y resoluciones poco elaboradas, o pensar despacio, con detenimiento, mayor elaboración y sustento para la toma de decisiones.*

Sin embargo, el estilo de pensamiento heurístico, como un atajo al pensamiento racional, que simplifica la toma de decisiones ante problemas difíciles y que corre el riesgo de presentar sesgos, no es un estilo predominante en los políticos profesionales, mucho menos aparece como alternativa ante las decisiones vinculantes y tampoco refleja una representación política sustantiva.

Ahora bien, en un recuento global acerca de los estilos de pensamiento que utilizan los 14 diputados entrevistados, encontramos que utilizan, según sus propias palabras, de 1 a 4

estilos. El que más utilizan es el racional (10 diputados), seguido del estilo de pensamiento basado en emociones (9 diputados), el prospectivo (7 diputados), el heurístico (con 5 diputados), y el que menos se utiliza es el estratégico (solo con 4 diputados). En este punto es necesario reiterar que encontramos lo que sostenemos en nuestra hipótesis: *que los diputados utilizan de manera preponderante el estilo de pensamiento racional, y que también utilizan los otros estilos, pero con escasos niveles de elaboración mental.*

*En cuanto al proceso de toma de decisiones políticas vinculantes, en particular cuando no están seguros de lo que van a hacer, los 14 diputados dijeron que parten de sus intuiciones y sentido común, pero que también se informan, investigan, se asesoran, analizan las opciones y finalmente deciden, aunque reconocen que hay decisiones que se toman en función de lo que determina la fracción parlamentaria. En este punto, uno de los académicos señaló incluso que algunos actores políticos no deciden, no resuelven, porque procrastinan, lo que podría implicar una suerte de pensamiento mágico en el sentido de que piensan que las cosas se van a arreglar solas.*

Finalmente, en relación con *los estilos de pensamiento y la representación política sustantiva de empresarios e indígenas en México*, queremos mencionar que en realidad esta relación apenas la exploramos en este estudio y que, por supuesto, es necesario indagar de manera pormenorizada al respecto. Sin embargo, acudiendo a los resultados de este estudio y a los dos textos que más abajo se mencionan, señalamos que también *aceptamos las hipótesis 2 y 3 de esta investigación*, y que indican que:

- 2. La relación que existe entre el estilo de pensamiento racional en la toma de decisiones por parte de políticos profesionales y la representación política sustantiva de empresarios es positiva, es decir, se observa un mayor nivel de congruencia entre las preferencias de los políticos y las de los empresarios.*
- 3. La relación que existe entre el estilo de pensamiento racional en la toma de decisiones por parte de políticos profesionales y la representación política sustantiva de los indígenas es negativa, es decir, se observa un menor nivel de congruencia entre las preferencias de los políticos y las de los indígenas. En este sentido, un estilo de pensamiento racional, técnico, suprime las posibilidades de considerar a los indígenas con igual valor social, político y jurídico que el que posee el resto de los sectores de la sociedad, contrastando particularmente con la representación política de los empresarios.*

Lo que encontramos es que 13 de los 14 diputados respondieron que evidentemente es *a los empresarios a quienes mejor se les representa políticamente*. Por eso, 7 de los diputados

afirmaron haber desarrollado algunas de sus acciones como políticos profesionales en favor de los grupos indígenas. Respecto de su agenda política, 12 diputados mencionaron que pensaban plantear una iniciativa. De ellos, 8 dijeron que para los indígenas o grupos vulnerables, 1 para los empresarios, y 2 tanto para indígenas como empresarios. Igualmente, tanto los líderes indígenas como los académicos coincidieron en afirmar que es a los empresarios a los que mejor se les representa políticamente debido a que son grupos de interés, grupos de presión o verdaderos dueños de los políticos.

Esto no indica nada nuevo, en todo caso se constata lo que Serna y Bottinelli (2018) han señalado: *los empresarios constituyen un poder fáctico en la política, pues es muy evidente su creciente participación, captura y control de los espacios de poder*. Y, por otro lado, traemos a colación la conclusión del estudio de Rocha (2021): *la representación política sustantiva de los indígenas en México es una simulación*.

Por estas razones es que es necesario estudiar los estilos de pensamiento que utilizan los políticos profesionales y la representación política sustantiva de, en particular, los empresarios e indígenas en nuestro país. Como se señaló en todo el libro, ello nos puede conducir a encontrar mejores caminos hacia una mejor representación política sustantiva en México. *Pero eso significaría cuestiones como el hecho de que no sólo nos ofrecieran promesas en sus campañas políticas, sino que en sus planes de trabajo como legisladores o en sus programas políticos como gobernantes nos dijeran qué van a hacer, cómo lo van a hacer, cuándo lo van a hacer, con quienes lo van a hacer y a quiénes está dirigido*. Además, implica el hecho de que los actores políticos tendrían que mirar el conflicto político, inherente a la misma actividad política, como una oportunidad de cooperación, más que de competencia.

## Referencias

- Aalberg, T., Strömbäck, J. & Vreese, C. H. (2011). The framing of politics as strategic and game: A review of concepts, operationalizations and key findings. *Journalism*, 13(2), 162-178.
- Atance, C. M. & O'Neill, D. K. (2001). Episodic future thinking. *TRENDS in Cognitive Sciences*, 5(12), 533-539. [https://doi.org/10.1016/S1364-6613\(00\)01804-0](https://doi.org/10.1016/S1364-6613(00)01804-0)
- Damasio, A. (2000). *Sentir lo que sucede. Cuerpo y emoción en la fábrica de la consciencia*. Chile: Andres Bello.

- Dixit, A. K. y Nalebuff, B. J. (1999). *Pensar estratégicamente. Un arma decisiva en los negocios, la política y la vida diaria*. España: Antoni Bosch Editor.
- Elster, J. (2014). *Razón y racionalidad*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Gabriel, M. (2017). *Yo no soy mi cerebro. Filosofía de la mente para el siglo XXI*. Barcelona: Pasado/presente.
- Kahneman, D. (2012). *Pensar rápido, pensar despacio*. México: Random House Mondadori.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1972). Subjective probability: A judgment of representativeness. *Cognitive Psychology*, 3(3), 430-454. [https://doi.org/10.1016/0010-0285\(72\)90016-3](https://doi.org/10.1016/0010-0285(72)90016-3)
- Luce, D. E. (2008). *A theory of strategy. An investigation into strategy as the pursuit of higher utility and its role in game theory, rational choice theory, and empirical decision theory*. Germany: VDM Verlag Dr. Müller.
- Mestre, J. M. y Guil, R. (2012). *La regulación de las emociones. Una vía a la adaptación personal y social*. Madrid: Pirámide.
- Rocha, R. (Ed.) (2021). *Representación política sustantiva de las minorías indígenas en México. Cultura, instituciones y subjetividad*. México: UNAM/FES Zaragoza.
- Sánchez-Cuenca, I. (2009). *Teoría de juegos*. Cuadernos Metodológicos 34. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas. 2ª. Ed.
- Serna, M. y Bottinelli, E. (2018). *El poder fáctico de las élites empresariales en la política latinoamericana: un estudio comparado de ocho países*. Buenos Aires: CLACSO.
- Simon, H. A. (1982). *Models of bounded rationality*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Tsebelis, G. (1990). *Nested games. Rational choice in comparative politics*. United States of America: University of California Press.
- Watson, J. (2013). *Strategy. An introduction to game theory*. United States of America: W. W. Norton & Company. 3ª Ed.

# ESTILOS DE PENSAMIENTO EN POLÍTICOS PROFESIONALES HACIA UNA MEJOR REPRESENTACIÓN POLÍTICA SUSTANTIVA EN MÉXICO

Raúl Rocha Romero - Editor

En este libro se realiza un abordaje psicosocial y politológico para conocer los estilos de pensamiento que utilizan los políticos profesionales para tomar decisiones políticas vinculantes, identificar el que es más preponderante en ellos, y relacionarlos con la representación política sustantiva de dos sectores que por su status quo son diametralmente opuestos: los empresarios y los indígenas de México. Los estilos de pensamiento asociados al ámbito político son aquellas formas de abstracción y representación mental o subjetiva que los políticos emplean de manera habitual para informarse, procesar dicha información, interpretarla y tomar decisiones políticas vinculantes. De este modo, los diversos autores abordan los siguientes temas: los estilos de pensamiento en políticos profesionales como una propuesta teórica y política; el pensamiento como un proceso psicosocial; y los estilos de pensamiento racional, estratégico, basado en emociones, prospectivo y heurístico. Se presentan resultados derivados del estudio realizado a través de entrevistas a 14 diputados de la LXIV legislatura, a dos líderes indígenas y a dos académicos de reconocido prestigio. Finalmente se discuten teóricamente los hallazgos empíricos y se concluye que los políticos son racionales, pero que, como cualquier otra persona, también utilizan formas propias de los estilos de pensamiento estratégico, emotivo, prospectivo y heurístico, pero se trata de formas que muestran escasos niveles de elaboración y de los que no se tiene conciencia o, más específicamente, metacognición.



Facultad de Estudios Superiores Zaragoza,  
Campus I. Av. Guelatao No. 66 Col. Ejército de Oriente,  
Campus II. Batalla 5 de Mayo s/n Esq. Fuerte de Loreto.  
Col. Ejército de Oriente,  
Iztapalapa, C.P. 09230 Ciudad de México.  
Campus III. Ex fábrica de San Manuel s/n,  
Col. San Manuel entre Corregidora y Camino a Zautla,  
San Miguel Contla, Santa Cruz Tlaxcala.

<http://www.zaragoza.unam.mx>



9 786073 063357