



UNIVERSIDAD NACIONAL DE EDUCACIÓN A DISTANCIA
FACULTAD DE FILOSOFÍA

Máster Universitario en Filosofía Teórica y Práctica
Especialidad: Lógica, Historia y Filosofía de la Ciencia

Disonancia cognitiva y racionalidad práctica

Luis Gómez González

Madrid, septiembre de 2015

RESUMEN

Se exploran conexiones de una teoría de la psicología social, la teoría de la disonancia cognitiva de Leon Festinger, con los llamados fallos de racionalidad en las visiones actuales de la racionalidad práctica. También se examinan y se intentan responder, desde el marco teórico de la teoría de la disonancia, cuestiones como la necesidad de racionalización, su alta prevalencia, el cambio actitudinal, la búsqueda de coherencia o el compromiso con la acción. Por último, se señalan algunas posibles conexiones de la disonancia con ciertos postulados mantenidos por varios autores de referencia en el campo de la racionalidad práctica

ABSTRACT

I explore the connections of a theory of social psychology, Leon Festinger's cognitive dissonance theory, with so-called failures of rationality in the current trends of practical rationality. I also examine and attempt to answer issues such as the need for rationalization, its high prevalence, the attitudinal change, the search for coherence and commitment to action, all of them from the theoretical framework of dissonance theory. Finally, I show some possible connections between dissonance theory and certain assumptions held by various authors of reference in the field of practical rationality

Con agradecimiento, a Isabel
por su inestimable
motivación y a Hailee por
recordarme tantas cosas
importantes que sabía yo de
niño.

A veces, no soy de mi misma opinión.

(¿Anónimo?)

Indice

1. INTRODUCCIÓN	4
2. LAS ACTITUDES COMO ELEMENTOS FUNDAMENTALES EN LA DISONANCIA	10
3. LA TEORÍA DE LA DISONANCIA COGNITIVA.....	15
4. CORRELATO FISIOLÓGICO DE LA DISONANCIA COGNITIVA	25
5. RESCHER	27
6. NOZICK	31
7. ELSTER	43
8. SEARLE	48
9. DAVIDSON	52
10. CONCLUSIONES	57
BIBLIOGRAFÍA	60

1. INTRODUCCIÓN

Los humanos nos abrazamos a la racionalidad y soñamos con ella; el problema es que a veces nos cuesta distinguir el sueño de la vigilia. Queremos ser racionales; por lo general, no queremos ser señalados como unos irracionales por los demás, tampoco deseamos tener creencias injustificadas o fallos de razonamiento que nos lleven a malas decisiones -si las creencias injustificadas y los fallos de razonamiento nos llevan a buenas decisiones, la cosa cambia sustancialmente- ni caer en una de las paradojas de la que parecemos muy capaces: actuar en contra de nuestro mejor juicio teniendo total libertad para no hacerlo. Desde Aristóteles a Freud, pasando por Seneca o Nietzsche, es muy extensa la lista de pensadores que, a lo largo de la historia, nos han advertido de zonas oscuras en la racionalidad que solemos reivindicar en nuestras acciones y deliberaciones.

Es de suponer que todo esto que ocurre tan a menudo –formarnos creencias erróneas que no tendríamos que creer pues no tenemos razones para ello, no creer cosas para las que existen evidencias sobradas, creer cosas contradictorias, actuar contra nuestro mejor juicio, y tantos otros fallos cotidianos en la racionalidad- tiene que ver con la forma en que funciona nuestro cerebro, algo que a su vez está ligado al desarrollo evolutivo seguido en nuestra especie.

En filosofía, en lo referente al campo de la racionalidad, se han establecido tradicionalmente dos objetos de estudio diferentes: la racionalidad práctica (racionalidad de las decisiones, la racionalidad en la acción) y la racionalidad teórica (racionalidad del razonamiento, racionalidad en el proceso de fijación y la evaluación de las creencias), aunque el creciente número de estudios realizado en otras disciplinas relacionadas con la ciencia cognitiva, como la psicología cognitiva, la psicología social o las neurociencias, parecen poner de manifiesto que la frontera que separa las dos racionalidades es en ocasiones tan difusa que mantener una separación estricta entre ambas, desde la perspectiva de estas disciplinas, es algo que se complica a medida que se avanza en el estudio del cerebro y el comportamiento humano: sin embargo, bajo mi punto de vista, es necesario tener cuidado para que la influencia de los avances en las

disciplinas mencionadas no desemboquen en un empobrecimiento del pensamiento filosófico por el uso exhaustivo de la perspectiva eliminacionista, al igual que ocurrió en el campo de la psicología con el reduccionismo analítico que supuso la psicología conductual en los años sesenta, pues con ello, entre otras consecuencias, se produce una pérdida de la capacidad y la amplitud explicativa.

El eliminacionismo es una perspectiva metodológica que exige siempre un correlato físico que sustente aquello de lo que se está hablando. No es sino la forma más extrema de materialismo filosófico. Para alguien adscrito a esta postura, los fenómenos mentales no existen y la razón de que sigamos hablando de fenómenos como la conciencia, el dolor, los sentimientos o incluso los propios pensamientos en términos lingüísticos “mentales” es porque todavía no hemos avanzado lo suficiente para poderlos explicar en términos exclusivamente físicos, algo que se hará realidad cuando las neurociencias cognitivas hayan avanzado lo suficiente como para poder explicar totalmente el funcionamiento completo del cerebro.

Más allá de controversias metodológicas, la forma en que las ciencias cognitivas se aproximan al tema de la racionalidad empieza a tener su reflejo en el advenimiento de nuevos estudios y proyectos de investigación en el campo de la filosofía de la mente, que tienen por objeto tratar de forma conjunta la naturaleza de la racionalidad y de las creencias y deseos. Y son precisamente los deseos, sobre los que pesan un gran número de acusaciones de irracionalidad, junto con las emociones, algunas de las compañías que parecen empeñadas en complicar nuestras razones. Nuestra naturaleza emocional y volitiva no está aislada de nuestro sistema de razonamiento sino que, por el contrario, forma parte del mismo. Por ello, si queremos comprender la forma en que funciona la racionalidad, como producto de la mente humana, habrá que hacer frente a un buen número de cuestiones como, por ejemplo, qué son los deseos, las intenciones o las emociones y si éstas son simplemente irracionales, qué es lo que motiva en última instancia nuestra actuación, cómo se estructura nuestra voluntad, y cómo se relaciona tal estructura con nuestras auto-representaciones como agentes racionales. El hecho es que emitimos habitualmente juicios sobre la racionalidad propia o ajena sin tener la necesidad de saber todo lo que está involucrado en la misma: más que una valoración

minuciosa nos resulta más fácil decir si una creencia está justificada, una decisión es apropiada, o un argumento es pertinente.

Por otro lado, además de las preguntas anteriores se antoja importante, si hablamos de la pretensión de comprender cómo funciona nuestra mente para crear racionalidad, tratar de entender precisamente los fenómenos que provocan su fallo, es decir, aquellas circunstancias que nos llevan a la irracionalidad o a justificarla mediante otro de los acompañantes habituales que suele aparecer con nuestros actos: la racionalización. Como apunta Nicholas Rescher:

Virtualmente siempre podemos «racionalizar» lo que queremos hacer, si lo contemplamos a la luz de la racionalidad, hallando *ciertas* razones para hacerlo. Sin embargo, por sí mismo, esto es insuficiente para convertir en racional al acto en cuestión, dado que a pesar de estar sustentado por *ciertas* razones, otras razones mejores pueden apuntar hacia una dirección diferente. La racionalidad no consiste en tener *ciertas* razones para lo que uno hace, sino en alinear nuestras creencias, acciones y evaluaciones de modo efectivo con la *mejor* o la *más fuerte* razón disponible.¹

Y no sólo podemos racionalizar lo que queremos hacer, sino que somos extremadamente propensos a racionalizar lo que ya hemos hecho, dando a posteriori las buenas razones que en su momento no teníamos, al menos de forma consciente; según los modelos psicológicos más aceptados, en este caso, la cosa funciona más o menos así:

1 Se produce un deseo, que no tiene porqué ser consciente, y ello nos impulsa² a

¹ Rescher, N. (1993) *La racionalidad. Una indagación filosófica sobre la naturaleza y la justificación de la razón*, Madrid: Tecnos, p. 20

² Freud denominó a esos impulsos inconscientes *Trieb*, substantivación del verbo alemán *treiben* que tiene el significado (*Bedeutung*) de *brote*, *afloración*, *expresión*, *ganas*, *rumbo*, *fluctuación*, *constricción*, *puesta en movimiento*, *impulso*, y los traductores franceses de la obra freudiana posteriores a Lacan empezaron a traducir con la palabra “pulsión”, del latín *pulsio* y *pulsum*, derivados del verbo *pulsāre*: pujar, impeler. Información extraída de wikipedia

tomar determinadas decisiones.

2 Una vez tomadas y convertidas en acciones, aparece la necesidad humana de dotar de sentido nuestra existencia y, para ello, necesitamos dar coherencia a nuestro pensamiento. Ponemos en marcha, entonces, nuestros mecanismos de justificación, con el propósito de ajustar nuestras decisiones a los hechos y a la estructura que concuerda con nuestro sistema de creencias, mostrándonos en ese momento más como seres racionalizadores que como seres racionales.

Citando de nuevo a Rescher, "... éste proceder mediante «racionalizaciones» en las que se ofrecen razones para lo que se *quiere*, en lugar de buenas razones para lo que se *debe hacer*, representa un abuso de la racionalidad".³ En esa misma línea, la distinción de Austin⁴ al analizar las explicaciones dadas a posteriori por los sujetos que han cometido actos erróneos a los ojos de los demás, entre excusas y justificaciones. La distinción entre los dos términos se basa en que cuando alguien se excusa está reconociendo que se ha equivocado, que ha cometido ese acto erróneo, pero niega su responsabilidad, mientras que al justificarse, el sujeto acepta la responsabilidad de la acción, pero niega la cualidad peyorativa de la misma.

Este tipo de racionalizaciones de los actos es tan común y ha sido objeto de tantas disquisiciones que un breve artículo de dos sociólogos y psicolingüistas, Marvin B. Scott y Stanford M. Lyman, titulado *Accounts*⁵ (traducido en este caso como "explicaciones") que analizaba los elementos del discurso cotidiano cuando racionalizamos nuestras explicaciones basándose, en parte, en la distinción establecida por Austin, fue durante dos décadas uno de los tres trabajos más citados en sociología.

En los siguientes capítulos, cuando se presenten los experimentos de Gazzaniga, se verá una dramática muestra de hasta qué punto las personas necesitamos ser congruentes con nosotras mismas y justificar nuestras acciones, incluso cuando las hemos realizado sin razón alguna o cuando desconocemos nuestros propios motivos. Y es esta tendencia a dar explicaciones de lo que hacemos la que generalmente termina

³ *Ibid*, p. 20

⁴ Austin, J. L. (1961) *Philosophical Papers*, London: Oxford University Press

⁵ Scott, M. B., Lyman, S. M. (1968) "Accounts", *American Sociological Review*, 33, pp. 46-62

encadenándonos a lo que ya hemos hecho, puesto que hemos desarrollado, pareja a nuestra racionalidad, esa necesidad de coherencia.

Lo inexplicable y lo contradictorio nos resulta, cuanto menos, molesto y es por ello que vivimos como una necesidad la creación de sentido aún allí donde no lo hay en absoluto (o donde nuestra racionalidad es incapaz de encontrarlo). Por ejemplo, ante un gran dolor emocional sobrevenido por alguna desgracia imprevista la mayoría de nosotros entrará recurrentemente en la dimensión cognitiva de los hechos buscando un sentido: “¿No lo entiendo! ¿Por qué? ¿Por qué me ha tenido que pasar esto?”.

La necesidad de la explicación anterior, la búsqueda del sentido se extiende, por supuesto, a nuestros actos, y está tan arraigada en nuestro ser que cuando no es posible atribuir una inteligibilidad a los mismos todo el sistema analítico sobre el que descansan nuestras atribuciones, y que nos proporciona las bases para nuestra interacción social, se pone en riesgo. Paul Ricoeur⁶ señala que quien no da ninguna respuesta a la pregunta sobre el origen de sus actos renuncia a la potestad de asignar un significado a los mismos y, en consecuencia, acepta que sus intenciones pueden ser susceptibles de discusión y argumentación. Como argumenta Manuel Cruz, en el instante en que el agente se desentiende de su acción, se declara incompetente para interpretarla y, en ese sentido, se podría decir que “cuando el agente se desentiende de su acción, por ese mismo gesto *des-entiende* la acción”.⁷

Cito aquí un párrafo de una obra de Robert Nozick, autor que se analizará extensamente en un capítulo posterior, que ilustra bien el problema de la búsqueda de sentido descrita arriba y la incapacidad de la racionalidad para dar una respuesta pues, en opinión de Nozick, no era el propósito de la adaptación evolucionaria de la racionalidad servir para responder a ese tipo de preguntas:

Si la racionalidad es una adaptación evolucionaría con un propósito y una función delimitados, diseñada para colaborar con otros hechos estables que toma como dados y a partir de los cuales construye, pero si la filosofía es un intento, de

⁶ Ricoeur, P. (1981) *El discurso de la acción*, Madrid: Cátedra

⁷ Cruz, M. (1995) *¿A quién pertenece lo ocurrido?*, Madrid: Taurus, p. 62.

alcance ilimitado, de aplicación de la razón y de justificación racional de cualquier creencia y de cualquier supuesto, entonces podemos entender por qué muchos de los problemas tradicionales de la filosofía se han revelado indóciles y resistentes a su resolución racional. Quizá esos problemas son el resultado de la pretensión de extender la racionalidad más allá de su función, evolucionariamente delimitada. Me refiero aquí a problemas como el de la inducción, el de las otras mentes, el del mundo externo y el de la justificación de los fines.⁸

El presente trabajo examinará algunas de las cuestiones que parece adecuado plantear con respecto a la racionalización -¿por qué es tan común la necesidad de racionalizar y qué beneficio, si es que lo hubiera, obtenemos con ello? ¿cuándo es más probable que se produzca la racionalización?- e intentará aproximarse a las respuestas tomando como referencia un modelo surgido hace décadas en el campo de la psicología social: el estudio en el cambio actitudinal y la teoría de la disonancia cognitiva, formulada por Leon Festinger.

Desde la publicación en 1957 de la introducción seminal de Festinger de la disonancia cognitiva, miles de artículos en disciplinas tan diversas como la antropología, la economía, la historia, la filosofía, la psicología y la sociología han explorado la aplicabilidad de la teoría a una amplia gama de situaciones y la disonancia se ha identificado como "el acontecimiento más importante en la psicología social hasta la fecha"⁹.

A lo largo de estas páginas también se tratará de poner de manifiesto cómo el marco teórico que sustenta las hipótesis de la teoría de la disonancia, por su naturaleza, puede entrelazarse con las diferentes visiones actuales de la racionalidad práctica. En concreto se examinará cómo encaja el concepto de disonancia cognitiva en los postulados de Searle, Elster, Rescher, Nozick y Davidson.

Teniendo en cuenta que el área de conocimiento en el que se incardina este trabajo es la filosofía y no la psicología, parece razonable dedicar un espacio inicial en el

⁸ Nozick, R. (1995) *La naturaleza de la racionalidad*, Madrid: Paidós Ibérica, p. 14

⁹ Jones, E. E. (1976) "Forward" en *Explorations in Cognitive Dissonance*, ed. Robert A. Wicklund and Jack W. Brehm. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum, p. X

mismo para una adecuada contextualización y explicación de la teoría de la disonancia y de algunos de los conceptos necesarios para su correcta interpretación. Ha de tenerse en cuenta que en el presente texto se utilizarán, a veces, conceptos que tienen representación en las dos disciplinas (la filosofía y la psicología) con significados o matices diferentes en cada una de ellas, pero atendiendo al contexto será relativamente fácil determinar el campo de aplicación.

Por otro lado, conviene aclarar que este trabajo no tiene la pretensión de entrar en una exposición general de la numerosa literatura académica y teorías de los autores que se han escogido para el análisis, sino que se ciñe exclusivamente a las partes de aquellas a las que se les atribuye una conexión con el ámbito de éste estudio.

2. LAS ACTITUDES COMO ELEMENTOS FUNDAMENTALES EN LA DISONANCIA

Como las actitudes, además de ser un elemento nuclear, fundamental en la teoría de la disonancia, están relacionadas de una forma u otra con casi todos los aspectos de la psicología de la acción y la toma de decisiones, se hace necesaria una definición de las mismas desde la perspectiva de la psicología social.

Las actitudes están permanentemente presentes en nuestra vida, reflejándose en nuestro comportamiento. Quizá el ejemplo más claro de esto se obtenga de la observación de cómo todo el mundo se posiciona a su manera ante una innumerable variedad de temas: la política, la religión, la pena de muerte, la corrupción, la ecología o el fútbol. Efectivamente, todo el mundo tiene actitudes, que están relacionadas con los sentimientos agradables o desagradables que sienten hacia determinadas personas, objetos, hechos, ideas, etc.

Las actitudes son hábitos internos en su mayor parte inconscientes, e indican las tendencias reales que la conducta manifiesta mejor que las expresiones verbalizadas que llamamos opiniones. Entonces, si se trata de predecir el comportamiento de un individuo, es más importante conocer sus actitudes que conocer sus imágenes mentales, sus ideas o sus opiniones. Las actitudes ofrecen, pues, un indicio para desenredar la

maraña de las motivaciones humanas. En suma, pues, se puede definir una actitud como la tendencia o la predisposición aprendida, más o menos generalizada y de tono afectivo, a responder de un modo bastante persistente y característico, por lo común positiva o negativamente (a favor o en contra), con referencia a una situación, idea, valor, objeto o clase de objetos materiales, o a una persona o grupo de personas.¹⁰

En la formación de actitudes influyen las experiencias de la vida y el momento del ciclo vital en que ocurren. El contexto social, crecer en culturas y subculturas diferentes, influirá en las actitudes del futuro adulto.

Existen muchas definiciones de actitud pero, en general, el término actitud designa un estado de disposición psicológica, adquirida y organizada a través de la propia experiencia, que incita al individuo a reaccionar de una manera característica frente a determinadas personas, objetos o situaciones¹¹. Son evaluaciones, juicios valorativos que pueden ser neutrales, positivos, o negativos, sobre los objetos del pensamiento, es decir, se expresan al evaluar una entidad particular con algún nivel de agrado o desagrado.

También se definen las actitudes como la tendencia o predisposición adquirida y relativamente duradera a evaluar de determinado modo a una persona, suceso o situación¹². Por ello, en el ámbito de la Psicología Social las actitudes son una potente herramienta para la predicción de conductas.

Al generarse una actitud se realiza una asociación duradera entre un objeto cualquiera y su evaluación por el sujeto, asociación que puede y tiende a manifestarse en las creencias, sentimientos o comportamientos de la persona¹³. Por lo tanto, y a la vista de esa asociación, podemos decir que las actitudes son aprendidas, y que se adquieren por la interacción social, través de las distintas agencias de socialización.

La fuerza de la asociación entre el objeto y su evaluación se incrementa cuando se expresa repetidas veces una misma actitud, o cuando tenemos una experiencia directa

¹⁰ Young K., Flügel J.C. y otros (1967) *Psicología de las Actitudes*, Buenos Aires: Paidós

¹¹ Ander-Egg E. (1987) *Técnicas de investigación social*, 21 ed., Buenos Aires: Hvmánitas, pp. 251-252.

¹² Vander Zanden, J. (1986) *Manual de Psicología Social*, Barcelona: Paidós, 1986, p. 614

¹³ Baron, R., Byrne, D. (1998) *Psicología social*, 8 edición, Madrid: Prentice-Hall

con el objeto de actitud: en ambos casos habrá reforzamiento de la consistencia entre nuestra actitud y nuestra acción.

Las actitudes, al ser un constructo hipotético, no son observables directamente pero sí están sujetas a inferencias observables, y su evaluación requiere de técnicas de medición no representativas que permitan hacer inferencias sobre su composición. Tradicionalmente, los métodos de medición de actitudes suponen que éstas pueden ser evaluadas por medio de las opiniones o creencias de las personas acerca de los objetos de la actitud, aunque en los últimos años parece haber evidencias de la existencia de un correlato biológico entre las actitudes y la activación de determinadas áreas cerebrales, y se están realizando experimentos para la medición de actitudes con técnicas de neuroimagen (por ejemplo, el trabajo de Izumaa, Matsumotoa, *et al.* “Neural correlates of cognitive dissonance and choice-induced preference change”, que se comentará más adelante).

Aunque Hume mantenía que todas las preferencias son igualmente racionales, en psicología y neurociencia cognitiva una preferencia se entiende como una disposición a elegir una cosa antes que otra. La función de las preferencias, la razón de que la evolución nos inculcara la capacidad de tenerlas, es desembocar en la elección preferente.

Las actitudes se consideran, desde una perspectiva psicológica, un estado interno que actúa como mediador entre las respuestas de la persona y su exposición a los estímulos del ambiente social. Además, la actitud apunta siempre "hacia algo". Cualquier cosa que se pueda convertir en objeto de pensamiento, también es susceptible de convertirse en objeto de actitud¹⁴.

Existe una amplia mayoría de autores en la Psicología Social que coinciden en atribuir tres dimensiones distintas a las actitudes:

- *Un componente cognitivo* que incluye los pensamientos y creencias de la persona acerca del objeto de actitud.

¹⁴Eagly, A.H., Chaiken, S. (1995) *The Psychology of Attitudes*, Fort Worth, TX: Harcourt Brace & Janovich

- *Un componente afectivo* que agrupa los pensamientos y emociones asociados al objeto de actitud.

- *Un componente conductual* que recoge las intenciones o disposiciones a la acción, así como los comportamientos dirigidos hacia el objeto de actitud.

Aunque es muy común la utilización de este modelo de tres componentes en las investigaciones sobre la actitud, no es el único; también se utilizan modelos que recurren únicamente al componente afectivo, y modelos bifactoriales, que incluyen los componentes afectivo y cognitivo.

Podemos ver un ejemplo de funcionamiento del modelo de los tres componentes, examinando el caso de una actitud positiva hacia una marca como Apple, en concreto hacia los modelos i-Phone de telefonía móvil de la misma:

- *Componente cognitivo*: propicia la creencia de que los i-Phone son técnicamente superiores a otros equipos de características similares de la competencia, sean cuales sean estos.

- *Componente afectivo*: se produce un sentimiento de disfrute y orgullo cuando se evoca la marca.

- *Componente conductual*: el hábito de defender y recomendar la citada marca cada vez que se habla con alguien que va a comprarse un teléfono móvil.

Hay evidencias de que la experiencia directa con el objeto de actitud hace que el procesamiento de la información se genere más rápido en futuras situaciones, creándose así una asociación más fuerte y compleja entre el objeto y su evaluación, lo que fomenta estabilidad en las actitudes y la resistencia a la influencia de otra información¹⁵.

Lo anterior conduce a también a que, cuando se presente nuevamente el objeto hacia el que se dirige la actitud, sea más probable que la evocación de la misma se realice por rutas heurísticas, teniendo más influencia, de esta manera, sobre el

¹⁵ Stahlberg, D., Frey, D. (1991). Actitudes I: Estructura, Medida y Funciones. En M. Hewston y otros. (Dir. y Coord.), *Introducción a la psicología social*, Barcelona: Ariel, pp. 149-169

comportamiento manifiesto¹⁶.

Para Jones y Gerard¹⁷, las actitudes se construyen a partir de las creencias y de los valores, siendo consideradas la conclusión de un silogismo cuyas premisas son una creencia y un valor, donde las creencias son pensamientos no evaluativos referentes a las características de los “objetos” de nuestro mundo y los valores son evaluaciones del grado de bondad o maldad de los objetos del pensamiento. Las actitudes son formadas, para Jones y Gerard, por medio de combinaciones lógicas de los elementos cognitivos y valorativos. Veamos, a continuación, un ejemplo que explica muy bien lo anterior¹⁸.

Sobre la actitud en relación con las armas de fuego, imaginemos que en alguien se da la creencia de que el acceso fácil a las armas produce heridas y muerte, y valora que es malo producir heridas y muerte. Tratando ambas proposiciones como las dos premisas de un silogismo, la conclusión de este silogismo (el acceso fácil a las armas es malo) servirá de valor al crear una actitud hacia las leyes de control de armas, pero también podemos construir un silogismo que llegue a una conclusión opuesta:

Creencia: El acceso fácil a las armas permite proteger a la familia

Valor: Poder proteger a la familia es bueno,

donde la actitud creada irá en contra de limitar el uso de las armas de fuego.

Puesto que las creencias y los valores de estos silogismos contrarios son indudablemente verdaderos, la actitud que se genere estará marcada por la creencia que se destaque por considerarla de mayor impacto o importancia, es decir, depende de si se considera más importante poder protegerse con armas de un hipotético ataque a la familia o reducir las heridas y las muertes por armas de fuego. Serán los factores experienciales y situacionales los que pesen sobre a qué se le da más importancia, siendo los argumentos persuasivos tendientes a modificar la importancia percibida de

¹⁶ Morales, J. F., Moya, M. y Reboloso, E. (1994) Modelos combinatorios del cambio de actitudes. En J.F. Morales; M. Moya; E. Reboloso; J.M. Fernández-Dols; C. Huici; J. Marqués; Darío Páez; J.A. Pérez. (eds.), *Psicología social*. McGrawHill, Madrid

¹⁷ Jones, E. E., Gerard, H. B. (1967) *Foundations of Social Psychology*, New York: Wiley. Citado por Kimble, C. y otros. (2002) *Psicología social de las Américas*, México: Pearson Educación, p. 136

¹⁸ Extraído de Kimble, C. y otros. (2002) *Psicología social de las Américas*, México: Pearson Educación, p. 136

una de las dos creencias un medio de cambiar las actitudes.

De acuerdo con Daniel Katz¹⁹, las actitudes son mantenidas porque satisfacen cuatro funciones básicas del individuo: función adaptativa o de ajuste al entorno, según la cual, nos acercamos a las cosas que nos satisfacen y nos alejamos de las cosas que nos desagradan; función expresiva, que hace que adoptemos actitudes que nos permitan canalizar la expresión de nuestros sentimientos, satisfaciendo así una necesidad básica de ser humano; función defensiva del yo, en la que prevalece la protección de nuestro auto-concepto de aquella información que podría dañarlo, y por último una función cognitiva de la actitud, que se enfoca sobre informaciones que confirmen nuestras creencias, ignorando o minimizando la que va en contra de ellas.

Algunas investigaciones sugieren que el compromiso con la acción pro-actitudinal puede causar efectos motivacionales de aproximación similares a los procesos implicados en la reducción de la discrepancia. Janis y Mann sugirieron que "se puede decir que el compromiso da como resultado una mayor motivación para adherirse a una decisión"²⁰. Además, el compromiso de comportamiento con una posición pro-actitudinal hace que las personas muestren una mayor resistencia a la persuasión y a los intentos de que cambien su actitud inicial. También se ha sugerido que los procesos cognitivos y emotivos implicados en la resistencia a la persuasión que se siguen de un compromiso pro-actitudinal son similares a los procesos cognitivos y emotivos implicados en la reducción de la disonancia cognitiva.

3. LA TEORÍA DE LA DISONANCIA COGNITIVA

Una vez explicado el concepto de actitud, parece razonable suponer que el líder de la extrema derecha de cualquier país no estará a favor de la atención sanitaria y social de los inmigrantes en igualdad de condiciones con los ciudadanos nacidos en el país, o que el decano del Colegio Oficial de Psicólogos no recomendará visitar a una santera para

¹⁹ Katz, D. (1960) "The functional approach to the study of attitudes", *Public Opinion Quarterly*, Vol 24(2), 1960, 163-204.

²⁰ Janis, I. L., Mann, L. (1977) *Decision making: A psychological analysis of conflict, choice, and commitment*, New York, NY: Free Press, p. 298

curar un estado de ánimo disfórico; en ambos casos se espera, aunque sea de una manera intuitiva, que exista una cierta coherencia entre actitudes y acciones.

La disonancia es una experiencia de incomodidad psicológica, similar al hambre o la sed, que puede provocar ansiedad y alteraciones fisiológicas y que surge cuando existen elementos cognitivos inconsistentes. Dos elementos de conocimiento que son importantes el uno para el otro pueden ser consonantes, cuando de uno de ellos se puede inferir la existencia del otro, o pueden ser disonantes, cuando son contradictorios entre sí. El grado de disonancia que una persona llega a experimentar es una función de la proporción de cogniciones disonantes en relación con las cogniciones consonantes y de la importancia que le concede a cada uno de esos elementos de conocimiento, aunque ha aparecido la disonancia, existe una motivación en la persona que la orienta a reducir ese malestar. Básicamente, las estrategias de reducción de la disonancia consisten en aumentar el número de cogniciones consonantes, en disminuir el número de cogniciones disonantes, o en conseguir los elementos disonantes sean menos importantes que los consonantes. La teoría de la disonancia ha permitido mostrar la importancia de la racionalización del conocimiento y de la justificación de la conducta, como el cambio de actitud que sigue a una conducta para buscar la coherencia. A este respecto, se han identificado cuatro situaciones en las que es común que aparezca la disonancia: después de elegir entre alternativas, cuando se realiza una conducta opuesta a la actitud, cuando se recibe información incompatible con las creencias o cuando hay que justificar el haber realizado un gran esfuerzo²¹.

La disonancia por justificación del esfuerzo que acabamos de mencionar fue estudiada experimentalmente por Aronson y Mills en el denominado *paradigma de justificación del esfuerzo*²². El paradigma viene a confirmar la creencia común de que lo que es más difícil de conseguir se valora más. Sabemos que llevar a cabo cualquier acción no placentera siempre provoca disonancia, y cuanto mayor sea el esfuerzo requerido mayor será la disonancia y mayor la necesidad de reducirla. En este caso la

²¹ Morales, J. F., Moya, M., Gaviria, E., Cuadrado, I. (2007) *Psicología social*, Tercera edición, Madrid: McGraw-Hill

²² Aronson, E., Mills, J. (1959) "The effects of severity of initiation of linking for a group", *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 177-181

disonancia se resuelve con un cambio de actitud en el sentido de la meta conseguida, valorando mucho las consecuencias de la acción. Por eso siempre valoramos más cuando conseguimos alguna cosa con un gran esfuerzo que cuando resulta mucho más fácil.

El procedimiento seguido por Aronson y Mills en su experimento fue el siguiente: a los estudiantes que querían entrar a formar parte de un grupo de discusión se les dividió en dos grupos y a cada grupo se le puso condiciones distintas para el ingreso en el de discusión; uno de los grupos tenía que realizar un alto esfuerzo, mientras que el otro tenía condiciones de entrada de bajo esfuerzo. Los resultados observados fueron que los estudiantes que habían conseguido entrar en el grupo de discusión con mayor sacrificio valoraron mucho más el interés de la discusión grupal que las estudiantes de bajo esfuerzo.

Es interesante recalcar que cuando existen circunstancias externas, como la posibilidad de un premio o un castigo, y el sujeto actúa realizando una conducta contraria a su actitud, porque espera el premio o intenta evitar el castigo, estas circunstancias le sirven como justificación de la conducta y, por tanto, es comprensible que, cuanto mayor sea el premio o el castigo, menor será la disonancia que experimenta el sujeto, puesto que su justificación exterior es mayor, y a medida que la amenaza del castigo o el premio a conseguir disminuyen, la disonancia aumentará. Pero para que exista disonancia la persona tiene que sentirse artífice de su propia conducta y, para ello, es preciso que crea que la ha realizado libremente, sin coacciones externas. Los resultados de los experimentos muestran que los grandes incentivos o castigos no favorecen el cambio de actitudes porque, en esos casos, las recompensas y los castigos o amenazas sirven de auto-justificación para realizar o no la conducta determinada. El máximo de disonancia se producirá en la situación en que el premio o el castigo están en el nivel mínimo imprescindible para que la persona se deje convencer en ese momento y acceda a realizar la conducta contraria a su actitud.

El *paradigma del juguete prohibido*, un experimento de Aronson y Carlsmith, ilustra muy bien lo anterior²³. Mientras que en los experimentos con el llamado *paradigma de la complacencia inducida*, se provoca la disonancia introduciendo refuerzos positivos para que los sujetos realicen acciones que van en contra de sus actitudes, éste experimento es una variante del anterior, se sustituye el refuerzo por el castigo. Se eligió a dos grupos de niños: uno se le prohibió jugar con unos juguetes muy atractivos bajo amenaza de fuerte castigo y al otro se le anunció un castigo leve.

Los resultados del experimento del juguete prohibido son muy interesantes: el grupo de niños a los que se amenazó con un castigo leve cambió de actitud, porque el proceso de reducción de la disonancia les hizo creer que realmente los juguetes atractivos no les gustaban tanto, mientras que el grupo que fue amenazado con un fuerte castigo justificó su conducta debido a esa amenaza, y en consecuencia no tuvo necesidad de cambiar sus preferencias por los juguetes.

El siguiente ejemplo ayudará a explicar mejor el efecto de la disonancia en el paradigma de la complacencia inducida: si alguien de una opción política totalmente contraria a la que yo tenía en mente votara me ofreciera comprar mi voto en el momento en que entro a mi colegio electoral en las próximas elecciones por, digamos doscientos euros, y yo aceptase, la disonancia posterior probablemente me llevaría a argumentar que éste es un sistema democrático no representativo, con políticos corruptos, en el que cada uno va a lo suyo, en el que un solo voto no vale para nada, etc. (se podría argumentar que yo ya pensaba eso antes y por eso cogí los doscientos euros, pero en ese caso no habría disonancia y, si lo miramos desde ese punto de vista y yo pensaba eso ¿qué hacía votando? Para continuar con el ejemplo, hagamos el esfuerzo imaginativo de creer que no lo pensaba). Es decir, mis argumentos y mis acciones posteriores, en lo relativo a la política, estarán influidos por la disonancia que experimento al contrastar mi autoimagen de persona honesta y mis valores y principios con los hechos consumados (acepté los doscientos euros y eso me lleva al planteamiento de que quizá ni soy tan honesto ni tengo tantos principios y valores como me pienso).

²³ Aronson, E., Carlsmith, J. M. (1963) "Effect of severity of threat on the valuation of forbidden behavior", *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 584-588

Pongamos el mismo ejemplo, pero ahora me ofrecen cincuenta mil euros por mi voto. Como en el caso anterior, estoy allí porque quiero votar, pero después de coger los cincuenta mil euros probablemente no tendré ninguna necesidad de justificar mi cambio de voto ni a mí ni a los demás. Trataré el asunto como una externalidad del sistema ¡Me han dado cincuenta mil euros por mi voto! ¿Cómo voy a decir que no? Y ya no hay nada más que hablar...ni que pensar. La próxima vez que hable de política, y por contradictorio que parezca, probablemente seguiré expresándome en los mismos términos que antes de coger los cincuenta mil euros, porque mi actitud no ha cambiado, no tiene necesidad de cambiar, simplemente fue consonante con un refuerzo externo muy difícil de rechazar.

Pero sigamos con el ejemplo anterior, porque la cosa no acaba aquí. Supongamos que yo fuese tan honesto y tuviera una conciencia ética tan elevada que no vender mi voto, por muy poco importante que sea para mí la votación (digamos las Elecciones al Parlamento Europeo) es un imperativo categórico al cual obedezco. Los experimentos prevén que en éste caso también habrá disonancia. Esta disonancia no se dará entre actitud privada y conducta externa, sino que surge de la conciencia de haber rechazado cincuenta mil euros por un voto al Parlamento Europeo. Es una situación de disonancia que afectará a mi conducta posterior en la misma medida que lo hace la disonancia del primer ejemplo, solo que en este caso la racionalización posterior para reducir la disonancia muy probablemente ira dirigida a sobrevalorar el significado y las consecuencias de haber mantenido el voto.

Se ha constatado en la mediación del proceso de disonancia que hay personas que experimentan malestar en mayor medida que otras porque (como rasgo de personalidad) conceden más importancia a la coherencia. Esta característica es muy interesante pues, si consideramos la coherencia un atributo de racionalidad, esto nos podría dar pie a inferir que, a igualdad de otros parámetros, son precisamente las personas más *racionales* las que experimentan más disonancia.

La toma de decisiones entre varias alternativas igualmente atractivas tiende a generar un conflicto interno. Sin embargo, no se generará conflicto si las alternativas difieren mucho en valor, aunque es posible que se genere disonancia cognitiva. La razón

es que en estas situaciones las personas manejamos los aspectos positivos y negativos de la alternativa elegida y de la rechazada. Después de la decisión, persisten todavía las creencias a favor de lo rechazado y las contrarias a lo elegido, con lo que, acorde a las predicciones de la teoría, la magnitud de la disonancia dependerá de la importancia que tenga la decisión, del atractivo relativo de la alternativa rechazada, ya que existirán elementos disonantes con la acción, del grado de superposición de los efectos de ambas alternativas, ya que si se cree que el resultado final no va a ser muy diferente eligiendo una u otra alternativa, la disonancia no será tan grande como si se prevén consecuencias muy diferentes de una u otra decisión.

Una vez que aparece la disonancia, se tratará de eliminarla recurriendo a algunas de las siguientes estrategias: a)restando importancia a la decisión; b)incrementando la actitud positiva hacia la alternativa elegida y devaluando la alternativa rechazada, y c)pensando que las consecuencias de elegir una u otra alternativa van a ser las mismas. Se ha comprobado la modificación de la actitud a favor de la decisión adoptada en situaciones muy diferentes. Por ejemplo, existe una tendencia a valorar más al candidato una vez votado o creer en acertar un premio después de apostar o comprar el boleto.

Otro efecto de la disonancia que ha sido muy estudiado es la atención selectiva a la información, que hace que el sujeto busque información que aumente los elementos consonantes con sus creencias y evite aquella información que introduzca elementos disonantes con las mismas. Este efecto, unido a la necesidad de racionalización para mantener la coherencia produce, en determinados casos extremos, que los sujetos den explicaciones espermáticas de las situaciones que viven: los famosos experimentos del científico cognitivo Michael Gazzaniga con pacientes con escisión cerebral²⁴, arrojan mucha luz al respecto.

Gazzaniga²⁵ y sus colegas postulan que, dado que el cerebro es modular, alguna

²⁴La comisurectomía es una operación que se realiza en casos excepcionalmente graves de epilepsia y consiste en seccionar el cuerpo calloso que conecta los dos hemisferios cerebrales, de modo que los ataques epilépticos no puedan pasar de un hemisferio a otro. Contrariamente a lo que cabría esperar, los pacientes sometidos a esta intervención llevan una vida completamente normal y en raras ocasiones es posible percibir efecto negativo alguno de la operación.

²⁵ Gazzaniga, M.S. (2006) *El cerebro ético*, Barcelona: Paidós, pp. 153 -154

parte del mismo ha de ser la encargada de interpretar y supervisar el comportamiento de todas las redes, interpretando todas esas acciones individuales para tratar de crear una idea unificada del yo. Es el hemisferio izquierdo del cerebro el que interpreta de forma lógica los datos entrantes y, dentro de este hemisferio, hay una zona especial, a la que denomina el “interprete”, porque interpreta los datos a cada momento y elabora con ellos el relato continuo de nuestra propia imagen y creencias.

En el libro citado, Gazzaniga relata el experimento en el que expuso a un paciente a una situación en la que se le presentaba la palabra “camina” sólo al lado derecho. El paciente se levantó y se puso a caminar. Cuando le preguntaron por qué se comportaba así, el cerebro izquierdo, al que no se le había mostrado la palabra, inventó rápidamente un motivo para justificar la acción y dijo que iba a buscar un refresco²⁶.

Una de las nuevas reformulaciones de la teoría inicial, *la teoría radical de la disonancia*, introduce los interesantes conceptos de *cognición generadora* y *razón de disonancia*. La *cognición generadora* es una cognición sobre el comportamiento que se ha realizado. Es un elemento cognitivo que sirve para determinar qué cogniciones son consonantes o disonantes con esa representación del comportamiento. *La razón de disonancia* incluye en el numerador las cogniciones disonantes con el comportamiento y en el denominador las cogniciones consonantes y disonantes con ese comportamiento. Las cogniciones que tienen que ver con la actitud previa o con aspectos del auto-concepto no entran a formar parte de la razón de disonancia²⁷.

La función de la racionalización, que puede ser cognitiva o conductual, es ayudar a que ese comportamiento se vea como menos problemático, lo que reduce la activación producida por la disonancia. Si se cambia la actitud para hacerla más coherente con el comportamiento y para eliminar, de esta forma, el malestar psicológico, la racionalización es cognitiva. Pero existe otro tipo de racionalización y, paralelamente, otra forma de reducir la disonancia: es la racionalización conductual. Esta consiste en realizar un nuevo acto igual de problemático, o más, que el acto inicial que ha producido la disonancia. Las predicciones son que, llegado el caso, la personas optan

²⁶ *Ibid*, p. 154

²⁷ Morales, J. F., Moya, M., Gaviria, E., Cuadrado, I. (2007), pp. 545 -547

por la forma de racionalización que les resulta más sencilla. Unas veces modificarán las creencias disonantes y consonantes y su importancia, mientras que otras recurrirán a restaurar el valor del comportamiento problemático y, para ello, actuarán de la misma forma en posteriores situaciones. El estudio de los mecanismos que las personas usan para disminuir la disonancia nos acerca a dos cuestiones centrales en los fallos de la racionalidad: el auto-engañó y la acción contra el propio mejor juicio.

La mayoría de las investigaciones filosóficas sobre la irracionalidad se aproximan a ella mediante los dos conceptos mencionados, generalmente intentando resolver la cuestión principal de si ambos son posibles -los dos están inmersos en una atmósfera paradójica- puesto que la cuestión de la posibilidad de su mera existencia no es, en absoluto, trivial.

Tradicionalmente siempre se ha mantenido que cuando alguien actúa contra su propio buen juicio, la razón no está en control de sus acciones. Pero a lo que nos estamos refiriendo es al concepto de racionalidad ejercida por el agente al mando, el “yo” consciente, la autoridad dentro del agente visible. Si, tal y como postulaba Freud con la existencia del inconsciente, hubiera un segundo sistema que introdujera sus órdenes en el primero sin que éste lo detectara y el resultado final, medido en términos clásicos de maximización de beneficios, superara el del propio mejor juicio consciente ¿no tendríamos que reconocer entonces que ese conjunto de los dos subsistemas ha funcionado “más racionalmente” que el “yo” racional que es el agente visible?

La cuestión anterior es interesante, pues los sesgos en el razonamiento que se producen en los estados de disonancia no pueden ser atribuidos como un producto racional del agente racional que se supone que está al mando, si él supiera de sus propios sesgos no los produciría, y sin embargo hay algunas evidencias experimentales de que algunos de esos sesgos tienen una finalidad determinada. Si parafraseamos el discurso sobre la racionalidad de Nozick, cuya obra se revisará más adelante, podríamos decir que la evolución ha desarrollado y mantenido esos sesgos porque, aunque parezca un contrasentido, tienen una utilidad racional: una de las investigaciones realizada con primates sugiere que ha sido un beneficio evolutivo mantenerse firme en una decisión una vez tomada, valiéndose para ello de cambios actitudinales del mismo

tipo que los generados en humanos por la disonancia²⁸.

Utilizando escáneres de resonancia magnética para la obtención de las imágenes cerebrales, Izuma y sus colaboradores afirman que sus datos demuestran que el simple hecho de rechazar los bienes preferidos reduce realmente las preferencias hacia ellos. Para llegar a esas conclusiones observaron el cambio de preferencia inducida no sólo puesto de manifiesto por los sujetos del experimento en los cuestionarios de auto-informe de preferencias, sino también midiendo los cambios de actividad cerebral en el área estriada ventral anterior. En conjunto, sus resultados proporcionan una fuerte evidencia de que las acciones no sólo reflejan, sino que de hecho crean, preferencias²⁹.

Los resultados de los experimentos mencionados de Izuma *et all.* representan un desafío para la economía neoclásica, que asume que la utilidad hedónica determina el comportamiento de un individuo, pero no al contrario, como precisamente muestran los resultados empíricos del trabajo. Esto sugiere que la relación entre la utilidad hedónica y los comportamientos es más compleja de lo que se piensa en economía.

Ya hemos mencionado que el deseo es uno de los más firmes candidatos para producir fallos de racionalidad. Un ejemplo de irracionalidad motivada por el deseo, por el deseo de placer en este caso, sería alguien que come bombones de chocolate a pesar de que quiere adelgazar, convenciéndose a sí mismo, en ese momento, de que por unos pocos bombones no habrá diferencia. Al final, el deseo por el placer de los bombones sesga su razonamiento y concluye que comerse media caja de bombones no puede engordar tanto. En este tipo de irracionalidad motivada el deseo elimina tranquilamente el obstáculo intelectual para su propia realización, es decir, es el mismo deseo el que sesga la creencia del agente y luego produce su acción. Los sesgos que se producen para disminuir la disonancia cognitiva actúan, en este caso, a favor del deseo. Bajo el punto de vista del agente que desea dejar de experimentar el malestar de la disonancia, los sesgos posteriores que le ayudan a racionalizar su acción podrían ser

²⁸ Egan, L. C., Santos, L. R., Bloom, P. (2007) "Los orígenes de la disonancia cognitiva: Evidencia de niños y monos", *Psychological Science*, 18, 978-983

²⁹ Izuma, K. y otros (2010) "Neural correlates of cognitive dissonance and choice-induced preference change", *Proc Natl Acad Sci U S A*. 2010 Dec 21;107(51):22014-9

considerados, paradójicamente, como *irracionalidad motivada positiva*.

Nótese que las cuestiones planteadas hasta ahora son diferentes del concepto clásico de akrasia pues, aun suponiendo que los sesgos introducidos por un estado de disonancia fueran perjudiciales, el sujeto no es consciente de ellos y por tanto cree estar obrando de acuerdo a su propio mejor juicio.

Algo que está también relacionado con la disonancia es el hecho de que la razón nos impide creer en la conjunción de dos proposiciones contradictorias, lo que a su vez conecta con la paradoja de autoengaño, y ambas con la llamada paradoja de la creencia-formación irracional. La conexión entre la paradoja de autoengaño y la imposibilidad de creer la conjunción de dos proposiciones contradictorias se fundamenta en que, los que interpretan la palabra autoengaño literalmente, entienden que quien se engaña a sí mismo cree que hay algo falso, pero se convence a sí mismo de que no lo hay, al igual que quien engaña a otro, excepto que el que se engaña a sí mismo es la víctima y agente a la vez. Por tanto, el que se engaña debe creer la conjunción de las dos proposiciones contradictorias. Pero eso es imposible, y por lo tanto, el autoengaño es imposible, siempre que se suponga necesario para que se produzca el auto-engaño que la creencia original persista hasta el final del proceso de la persuasión que instala la creencia opuesta.

Retomemos, ahora directamente, una interesante cuestión relacionada con los sesgos de la racionalización en la disonancia que ya ha sido tocada tangencialmente en párrafos anteriores: ¿el autoengaño siempre es algo malo?

Para concluir este capítulo sobre la disonancia, cabría preguntarse por qué estamos tan predispuestos a reducirla, cuando experimentarla es una experiencia tan común y extendida. Encontrar la respuesta a esta pregunta es interesante porque si un mecanismo psicológico aparece con tanta frecuencia en el repertorio de conductas del ser humano, y en situaciones tan diferentes, desde un punto de vista evolutivo debe cumplir alguna función de adaptación, es decir, tiene que aportar algún tipo de utilidad que beneficie al organismo.

4. CORRELATO FISIOLÓGICO DE LA DISONANCIA COGNITIVA

Existen multitud de investigaciones que atribuyen diferentes efectos fisiológicos en el sujeto que está experimentando disonancia³⁰. El modelo de la disonancia basado en la acción y los últimos avances de la neurociencia sugieren que cuando el sujeto se compromete con la acción se produce una *relativa mayor actividad cortical frontal izquierda*, aunque el modelo va todavía más allá, al sugerir los circuitos neuronales implicados en los procesos de disonancia.

Las imágenes de resonancia magnética funcional, la estimulación magnética transcraneal repetitiva, la estimulación transcraneal de corriente directa y la tecnología de emisión de positrones convergen en sugerir que la actividad cortical asimétrica frontal desempeña un papel importante en la dirección de motivación. En la literatura sobre actividad asimétrica cortical frontal, algunos investigadores han sugerido que la región cortical frontal izquierda está implicada en el afecto positivo, mientras que la región cortical frontal derecha está involucrada en afecto negativo.

Cuando se provoca la disonancia, se evoca un *aumento de la actividad nerviosa simpática*, medida por el aumento de conductancia de la piel. Neuronalmente, la disonancia provoca actividad en la corteza circular anterior, una estructura que se sabe que está involucrada en la detección de los conflictos cognitivos.

Las investigaciones han sugerido también que la actividad en la corteza cingulada anterior está involucrada en la detección de conflictos. El aumento de actividad de la corteza cingulada anterior también ocurre cuando se dan conflictos de comportamiento que tienen que ver con el auto-concepto, por lo que las conclusiones son que los conflictos cognitivos de mayor nivel, precisamente aquellos en los que más se han volcado las investigaciones sobre la disonancia, *activan la corteza cingulada anterior*.

³⁰ Todos los datos de los cinco primeros párrafos de éste capítulo han sido extraídos del artículo de Harmon-Jones, E. y otros (2011) "The Effect of Commitment on Relative Left Frontal Cortical Activity: Tests of the Action-Based Model of Dissonance", *Personality and Social Psychology Bulletin* 37(3) 395–408. No se citan todas y cada una de las afirmaciones en aras de no saturar el texto, pero todas tienen su soporte bibliográfico en el artículo mencionado.

Por otro lado, los procesos que implican motivación y se producen con el fin de reducir discrepancias, ayudando en el paso de la intención a la acción efectiva, activan *la corteza frontal dorsolateral izquierda*. Es ésta una región importante para la intención, la autorregulación, y las funciones de planificación que están involucradas en el enfoque de la motivación y el procesamiento orientado a la acción. También tiene una importante función en los impulsos básicos de bajo nivel. Las personas con daño cerebral en esta región son apáticas, experimentan menos interés y placer, tienen dificultad para iniciar acciones, y son más propensas a estar deprimidas.

Izuma *et all* (2010) señalan que, si bien hay otras regiones correlacionadas con las preferencias de la percepción subjetiva de los sujetos, el cuerpo estriado fue la única región que mostró el patrón predicho de cambio de preferencia.

Estos mismos investigadores demostraron también en el mismo estudio la participación de la corteza cingulada dorsal anterior (DACC por sus siglas en inglés) en la disonancia cognitiva. Además mostró que la actividad de la DACC refleja el grado de disonancia cognitiva (CDI), proporcionando así una evidencia más sólida de que la actividad de la DACC es un correlato neuronal de la disonancia cognitiva. Los resultados demuestran que la activación de la DACC en cada ensayo depende del grado de discrepancia entre los comportamientos pasados de los sujetos y sus preferencias reportadas, lo que coincide con la idea original de Festinger de que la magnitud de la disonancia cognitiva depende del grado de discrepancia entre el comportamiento y las creencias (o cognición).

La DACC y la corteza prefrontal dorsolateral están involucradas en el proceso de reducción de la disonancia activa, después de que haya sido percibida por el sujeto. En conclusión, los experimentos han logrado identificar el mecanismo neuronal que subyace en los procesos psicológicos explicados por la teoría de la disonancia cognitiva. También se ha puesto de manifiesto que el mero hecho de tomar decisiones puede alterar las preferencias individuales, reflejándose este hecho tanto en los cuestionarios de auto-informe como en las imágenes que muestran la actividad cerebral.

5. RESCHER

Nicholas Rescher en su libro *La racionalidad. Una indagación sobre la naturaleza y la justificación de la razón*³¹ defiende la tesis, tal y como explica en el prefacio de la obra, de que la racionalidad consiste en la búsqueda inteligente de los objetivos apropiados y se constituye como un todo en el que los aspectos cognitivos, pragmáticos o evaluativos son inseparables. Por tanto, los ejes principales de la racionalidad en la obra de Rescher son la optimización y la unidad, enmarcándose dentro de una teoría normativa.

En el texto se puede apreciar una marcada similitud, en lo relativo a la importancia de la motivación consciente, entre racionalidad y moralidad. Hacer lo inteligente en determinadas circunstancias no tiene por qué ser racional si es fruto del azar y no de una motivación consciente y dirigida que tenga presente la racionalidad de esa acción, de la misma manera que los actos realizados por alguien que proporcionan daño o beneficio de forma involuntaria a un tercero, no entran en la misma categoría de responsabilidad moral que los que son realizados con voluntad y conocimiento pleno de las consecuencias. Una buena ilustración de esto sería la conocida hipótesis relativa a la probabilidad no nula de que un chimpancé tecleando en una máquina de escribir el tiempo necesario (tal vez trillones de años) escribiera por puro azar el Quijote o la Enciclopedia Británica. En ese sentido es claro que el chimpancé no podría dar cuenta de lo que ha hecho, otra característica con la que Rescher conecta la racionalidad.

Menciona Rescher, siguiendo la tradición filosófica desde Kant, que se nos presentan tres contextos principales de racionalidad, desde el punto de vista de los elementos de salida del proceso racional: la cognoscitiva, la práctica y la evaluativa. Veamos una somera descripción en palabras del propio autor:

1. RACIONALIDAD COGNOSCITIVA: *¿Qué se cree o acepta?* ¿Qué posición se

³¹ Rescher, N. (1993) *La racionalidad. Una indagación sobre la naturaleza y la justificación de la razón*, Madrid: Tecnos

adopta con respecto a estados de cosas tanto en el dominio formal como empírico? Producto: opiniones sobre hechos (creencias).

2. RACIONALIDAD PRÁCTICA: *¿Qué hacer o realizar?* ¿Qué se decide con respecto a acciones? Producto: recomendaciones sobre acciones (directivas).
3. RACIONALIDAD EVALUATIVA: *¿Qué preferir o apreciar?* ¿Qué posición se adopta con respecto a objetivos y fines? Producto: evaluaciones (valoraciones).

La racionalidad no *sólo* concierne al pensamiento, sino también a la acción. Quien procede de manera no inteligente en el cálculo de lo más adecuado comete, en consecuencia, una falta de racionalidad. No obstante, quien calcula correctamente hacer lo racionalmente óptimo en ciertas circunstancias, pero fracasa al llevarlo a cabo, también se aparta del camino de la razón. No importa el tipo de «hacer» en cuestión: tanto en el ámbito de la creencia, como en el de la acción o de la evaluación, debe llevarse a cabo de manera adecuada, si se pretenden cumplir los requisitos de la razón. La entera fábrica de la concepción de la racionalidad está tejida con los hilos de la creencia, la evaluación y la acción racionales.³²

Como vemos, Rescher postula un modelo clásico de racionalidad, que está tejida por los mismos componentes que el modelo trifactorial con el que se describían las actitudes: creencia, valor, acción. Si esto es así, *parece razonable la presunción de que todo aquello que influya sobre las actitudes afectará también, de una u otra forma, a la propia racionalidad.*

Por tanto, en una primera aproximación podemos decir que *la teoría de Festinger está relacionada con las tres formas de racionalidad que Rescher enumera*: en la medida que la disonancia afecta a lo que creemos está relacionada con la racionalidad cognoscitiva, activando sesgos de confirmación de la información consonante con la creencia y de rechazo de información disonante; puesto que la disonancia modifica actitudes y promueve que el individuo tome acciones en determinada dirección para reducirla, no cabe duda de que la racionalidad práctica también se ve afectada por ella; de nuevo, la reorientación de actitudes influye en lo que se prefiere o aprecia y, por

³² *Ibid*, p. 17

tanto, en las valoraciones, afectando de esta forma a la racionalidad evaluativa.

Rescher muestra la siguiente cadena de enunciados para indagar en todas las posibles combinaciones y seleccionar aquellas que dan como resultado la conclusión de que X actúa racionalmente (4). Es interesante su argumento final:

Sean las cuatro tesis siguientes:

1. Para X, A representa lo racionalmente adecuado a hacer (o realizar, o creer o valorar) en ciertas circunstancias.
2. X hace A.
3. X hace A ya que reconoce (1).
4. X actúa racionalmente al hacer A.

Sin embargo, no es el caso que (3) proporcione la única ruta de (1) a (4). Por ejemplo, si X ha sido entrenado (o está habituado) a optar por A por su adecuación y lo hace automáticamente» en las circunstancias correspondientes, entonces tenemos una ruta alternativa de (1) a (4) que es perfectamente posible.

(...)

Además, como hemos visto, (4) es perfectamente compatible con (no-1). Si el agente, en sus circunstancias epistémicas, tiene razones para creer que (1) es tal, incluso cuando de hecho no sea así por razones que no conoce y que razonablemente no se puede esperar que conozca, entonces (ceteris paribus) al hacer A actuará de manera completamente racional³³.

Por tanto, quizá podríamos entender como *circunstancias epistémicas del agente*, en el sentido en que menciona Rescher, *los sesgos de información* que se estén produciendo en el agente debido a algún hipotético proceso de disminución de una disonancia cognitiva previa, en pro de cambiar o afianzar una actitud, según fuera el caso.

Para Rescher, un individuo racional es quien efectivamente usa su inteligencia para maximizar la probabilidad de que los hechos resulten favorables a la realización de sus intereses reales o mejores, por lo que tanto la cognición como la evaluación son

³³*Ibid*, pp. 27 – 28

cruciales. También comenta que la racionalidad no nos exige más que lo mejor que podemos hacer con los medios a nuestro alcance, y que ser realistas forma parte del ser racional, pudiendo consistir, tal proceder racional, simplemente en tener una buena corazonada en vez de una inferencia discursiva; pone como ejemplo un hombre que se está ahogando arrastrado por los rápidos en un río y que se agarra a una rama, sin demasiadas deliberaciones, de dos que aparecen simultáneamente en su camino:

La acción racional requiere una conducta inteligente. No obstante, a pesar de las opiniones contrarias de Aristóteles, no siempre requiere deliberación. Un hombre, a punto de ahogarse, es arrastrado por rápidos. De pronto dos ramas aparecen a su alcance. Directamente y sin otros pensamientos, se agarra a una de ellas. Por cierto, realiza algo inteligentemente y tal vez incluso, en cierto sentido, «deliberadamente»; a saber, «agarrarse de la rama». Sin embargo, no sólo realiza el «agarrarse de la rama»: coge esta rama en vez de aquélla. Y en tal situación no hay mayor razonamiento o deliberación (y no debe haber). Deliberar es un lujo que el hombre a punto de ahogarse no puede permitirse. Siempre son necesarias buenas razones acerca de por qué un acto genuinamente racional se hizo como se hizo, y seguramente el agente debe tener tales razones, al menos de manera tácita o implícita. Este reconocimiento de razones puede ser inconsciente. Yo soy consciente, de manera tácita, de lo que hago cuando «instintivamente» me aferré a la rama. Aunque no me detuve a pensar ni a deliberar, he actuado racionalmente. En este caso, no deliberar es de hecho completamente racional³⁴.

En la cita anterior encuentra Rescher justificación suficiente para sostener la racionalidad de las creencias en esas circunstancias específicas y para interpretar que la formación de creencias también puede ser racional, algo que de nuevo se entrelaza con la disonancia que, en algunas ocasiones, hará que el sujeto modifique las suyas en pos de un objetivo determinado, y que tiene como una de sus funciones facilitar la toma de decisiones.

Para finalizar con el análisis de Rescher, un párrafo en el que habla sobre la

³⁴ *Ibid*, p. 28

racionalidad ideal –inalcanzable- y la practicable, que no es sino aquella con la que nos toca desenvolvemos, y que no se desentiende, sino que integra como puede, todos aquellos otros afectos, sesgos, actitudes y motivaciones con los que convivimos³⁵:

Afortunadamente la dificultad que se presenta aquí admite una solución razonable. La distinción entre racionalidad ideal y racionalidad practicable ofrece una salida, ya que debemos distinguir entre: la racionalidad ideal, que se orienta a las resoluciones que son racionalmente adecuadas (pura y simplemente, las óptimas), teniendo en cuenta absolutamente todo lo relevante; y la racionalidad practicable, que se orienta a las resoluciones que son racionalmente adecuadas (las mejores que podemos), teniendo en cuenta todo aquello que es relevante en relación con lo que podemos efectivamente realizar en determinadas circunstancias.

6. NOZICK

El ámbito al que se circunscribe aquí el estudio de Nozick es a su libro *La naturaleza de la racionalidad*³⁶, aunque Nozick quizá sea mucho más conocido por su obra de 1974, *Anarquía, Estado y Utopía*, en la que responde a la *Teoría de la Justicia* de John Rawls, que fue publicada tres años antes.

En *La naturaleza...* Nozick, en vez de dar por supuesta la racionalidad, se implica en dar explicaciones a su aparición, introduciendo una narrativa homeostática sobre dos mecanismos que él considera artífices de esa aparición: uno por el que las relaciones fácticas pueden verse como una justificación de que, en efecto, la racionalidad es algo ventajoso y, por tanto, es incorporada como parte de un proceso de selección evolutiva, y otro segundo mecanismo homeostático en el que es la sociedad la que actúa como regulador de procesos y normas, inculcándolos en sus miembros, socializándolos mediante “el hecho social” en el que se encuentran inmersos, creando y conservando instituciones y estructuras que se perpetúan.

Desde este punto de vista, los individuos de la comunidad están expuestos a una

³⁵ *Ibid*, p. 44

³⁶ Nozick, R. (1995) *La naturaleza de la racionalidad*, Barcelona: Paidós Ibérica

presión normativa que también se dirige hacia determinadas creencias y entrenamientos en detrimento de otros. La pregunta siguiente es si estamos predispuestos a determinados sesgos sociales porque tales sesgos formen parte de una función homeostática social. La presión normativa no sólo se traslada en las creencias, sino también a la hora misma de realizar las acciones, puesto que esos mismos sesgos se incorporan al repertorio conductual del individuo en forma de valencias actitudinales. A veces -dice Nozick- lo racional es aceptar algo porque otros en nuestra sociedad lo aceptan, aunque dependerá de lo interiorizado o no que tengamos ese algo que terminamos aceptando, añadido yo, que surja o no disonancia cognitiva a la hora de ejercer ese acto *racional* de aceptación.

Respecto al primero de los dos mecanismos, Nozick menciona que creer “h” por la razón “r” nos conducirá a lograr nuestro objetivo cognitivo de la creencia verdadera sólo si hay alguna conexión entre la verdad de “r” y la verdad de “h”, con lo que se establece una conexión entre las razones y la verdad de aquello para lo que son razones, y esto, a su vez, explica el vínculo entre creer por razones y creer la verdad. En el resto del texto se encargará, entre otras cosas, de ahondar en la naturaleza de la conexión entre las razones y aquello para lo que son razones.

Desde un punto de vista a priori, entre razones e hipótesis fundamentadas en esas razones debe haber alguna relación tal que la razón pueda aprehender que esa relación mencionada es de apoyo. La mente tiene capacidad de reconocer esas razones. Actuar según razones entraña reconocer una conexión de relación estructural entre contenidos, habiendo sido dicha conexión útil en algún momento y, por tanto, ser positivamente seleccionada en un contexto evolutivo que favorecería, en palabras de Nozick, “una selección entre organismos de la apariencia de validez de este tipo de conexión y en el que la aprehensión diera lugar a determinadas creencias, inferencias, etc. Ulteriores”³⁷.

Puesto que las razones están conectadas con la verdad de aquello para lo que son razones (conexión fáctica), creer por razones es una vía hacia la creencia de la verdad y,

³⁷ *Ibid*, p. 153

puesto que la racionalidad se rige por razones, una pregunta que podemos formular es cuál es la naturaleza de los mecanismos que nos moldearon para actuar y creer sobre la base de razones. Nozick nos comenta que tales mecanismos fueron homeostáticos y, por consiguiente, lo que debemos averiguar es cómo operaban, en pos de qué objetivos.

Se genera, por tanto, una presión selectiva en la dirección de que determinadas inferencias, que son útiles para llegar a verdades, aunque ellas mismas no sean necesariamente correctas, se vayan generalizando en esa población que, a medida que pasan generaciones, identificaría cada vez más esas inferencias como obvias, y llegarían más frecuentemente a las verdades a las que conducen tales inferencias. Es decir, la hipótesis evolucionaria es que la razón nos dice cosas sobre la realidad porque la realidad ha actuado previamente en la selección de una razón que resulte moldeada de esta forma. Por eso hay cosas que pueden resultarnos evidentes en su misma apariencia, porque ha habido una presión selectiva que ha primado esa visión evidente.

El argumento anterior de Nozick es muy sugerente, y abre la puerta a asociar, con esa misma presión selectiva, el fenómeno de la disonancia y los sesgos cognitivos que trae consigo. Por alguna razón, la misma selección natural que nos ha llevado a determinados mecanismos cognitivos también hace que sintamos disonancia cognitiva, o mejor dicho, dentro de los mecanismos cognitivos que las razones evolucionarias que menciona Nozick han desarrollado en nosotros, se encuentra también la disonancia cognitiva. Por tanto, alguna función beneficiosa ha de tener, más allá de que nosotros seamos o no capaces de identificarla.

Un apunte interesante sobre la manera en que Nozick interpreta cómo se desarrolla el proceso por la selección natural es que esta selección opera favoreciendo que creer p es lo que racionalmente hay que hacer, no que p sea lo que hay que creer racionalmente. Dice Nozick que sólo en la medida en que haya una correlación entre las dos proposiciones, la selección natural nos proporcionará mecanismos cognitivos para la última.

En un capítulo dedicado a *las preferencias racionales*, encontramos un párrafo que nos sirve para irnos aproximando a alguna conexión con la teoría de la disonancia:

Hay, obvio es decirlo, una crítica corriente a la noción de racionalidad instrumental, y es que ésta trata de agotar el entero dominio de la racionalidad. Algo es instrumentalmente racional con respecto a objetivos, fines, deseos y utilidades dados cuando es causalmente efectivo en la realización de los mismos. Pero la noción de racionalidad instrumental no nos proporciona ninguna manera de evaluar la racionalidad de esos objetivos, fines y deseos, salvo en el caso de que sean instrumentalmente efectivos en punto a realizar ulteriores objetivos que se toman como dados. Ni siquiera para objetivos cognitivos que se toman como dados. Ni siquiera para objetivos cognitivos tales como creer la verdad parecemos tener otra justificación que la instrumental. Hasta el presente no tenemos ninguna teoría adecuada de la racionalidad substantiva de objetivos y deseos que pueda replicar concluyentemente a la aseveración de Hume: «No es contrario a la razón preferir la destrucción del mundo entero a un rasguño en mi dedo».³⁸

Nozick explica después cómo va a tratar de avanzar en la dirección de una teoría de la racionalidad substantiva y objetiva, dejando un espacio abierto que podría seguirse para sobrepasar a Hume. Para ello, empieza nombrando las restricciones al modo en que las preferencias dependen unas de otras, restricciones formuladas en las condiciones estándar de Von Neumann-Morgenstern, o en las variantes de ellas que presenta la teoría de la decisión. Para Nozick, esta teoría va un paso más allá de Hume, “pues aunque no dice que alguna preferencia, individualmente considerada, sea irracional, sí dice que un grupo de ellas puede serlo tomado en conjunto”³⁹.

Supongamos que hay principios normativos que definen la estructura de varias preferencias tomadas en conjunto, y que esos principios son condiciones de racionalidad:

I. La persona satisface las condiciones de Von Neumann-Morgenstern, o algún otro conjunto apropiado de condiciones, respecto de las preferencias y sus

³⁸ *Ibid*, p. 191

³⁹ *Ibid*, p. 192

relaciones con las probabilidades.

Esto sugiere al menos una condición adicional que deben satisfacer las preferencias de una persona para que ésta sea racional, a saber, que debe preferir satisfacer las condiciones normativas a no satisfacerlas. En realidad, para cada condición estructural válida C de racionalidad, ya se trate de racionalidad de las preferencias, de las acciones o de las creencias:

II. La persona prefiere satisfacer la condición de racionalidad C a no satisfacer C

(Esta condición debería formularse como una condición *prima facie* o con una cláusula *ceteris paribus*, lo mismo que varias otras que se declaran más abajo. La persona que sabe que será asesinada si satisface siempre la condición de que la indiferencia sea transitiva, o la condición de no creer ningún enunciado cuyo valor de credibilidad sea menor que el de un enunciado incompatible, puede preferir no satisfacerlas.) Puesto que hay que suponer que la persona será instrumentalmente racional,

III. La persona deseará, permaneciendo iguales las demás cosas, los medios y las precondiciones para satisfacer las condiciones C de racionalidad.

Esas condiciones C de racionalidad no sólo tienen que ver con la estructura de las preferencias, sino que incluyen también las condiciones estructurales apropiadas de racionalidad, cualesquiera que sean. De aquí que la persona desee los medios y las precondiciones de la creencia racional, que desee los medios y las precondiciones necesarias para la efectiva asignación de valores de credibilidad (y para decidir sobre la utilidad de albergar una creencia particular)⁴⁰.

Llegados a este punto es cuando la argumentación de Nozick empieza a tener un trasfondo común con la teoría de la disonancia; de hecho, lo que escribe Nozick bien podría ser una explicación psicológica más de una de las causas que dan origen a la disonancia:

Una persona carece de integración racional cuando prefiere alguna

⁴⁰ *Ibid*, pp. 192 -193

alternativa x a otra alternativa y, y sin embargo prefiere no tener esta preferencia, esto es, cuando también prefiere no preferir x a y a preferir x a y. Cuando una preferencia de segundo orden de este tipo entra en conflicto con una preferencia de primer orden, está abierta la cuestión de cuál de esas preferencias debería ser cambiada. Lo que está claro es que no casan bien entre sí, y una persona racional preferiría que esta situación no se diera (o no perdurara). Así, pues, nos deslizamos hacia una exigencia de que la persona genere un tercer orden de preferencias, a saber: preferir que no se dé el conflicto de preferencias. Sea S la situación conflictiva en cuestión, en la que la persona prefiere x a y, y sin embargo, prefiere no tener esa preferencia, es decir, sea S: $xPy \ \& \ [no-(j cPy) P (*Py)]$ ⁴¹.

Usando la terminología empleada en el párrafo anterior, tenemos que *la disonancia cognitiva se produce cuando una preferencia de segundo orden entra en conflicto con una de primer orden*, algo que cualquier persona racional preferiría que no se diera, y que se convierte en una preferencia de tercer orden.

Como ya sabemos, una vez producida la disonancia la teoría predice que el individuo tratará de disminuirla cambiando sus creencias o mediante la realización de alguna acción. Curiosamente, Nozick parece proseguir su argumentación como si tuviera en cuenta esa premisa:

IV. Para cada x e y, la persona prefiere no-S a S, permaneciendo iguales las demás cosas.

Eso no significa que la persona deba elegir no-S antes que S, pase lo que pase. Un adicto que desee no desear heroína puede saber que no tiene modo factible de anular su deseo de primer orden de heroína, y así, saber que el único modo de resolver el conflicto consiste en eliminar su deseo de segundo orden de no tener el deseo de primer orden. Ello no obstante, puede preferir mantener el conflicto entre deseos porque, con él, la adicción no será tan consumadamente secundada, ni estará su deseo adictivo tan cargado de tacha.

⁴¹ *Ibid*, pp. 193 -194

Es, cuanto menos, bastante discutible que el heroinómano que menciona Nozick, a la vista de su imposibilidad de no desear heroína, pueda elegir –y consiga- eliminar su deseo de segundo orden de no tener el anterior deseo de primer orden. Que pudiera hacerlo equivaldría a poder eliminar la disonancia con sólo desearlo –es precisamente el conflicto entre los dos deseos lo que genera la disonancia- y la experiencia nos muestra que eso no es posible, pues la disonancia aparece precisamente como una sintomatología de ese conflicto. El sujeto del ejemplo podrá atenuar la disonancia, pero para ello tendrá que agregar cogniciones acordes a uno de los dos deseos o alterar la importancia de las dos cogniciones que él relaciona con los deseos.

Si opta por la primera opción, el heroinómano de nuestro ejemplo tendrá que cambiar una de sus cogniciones para que no contradiga a la otra. En casi todos los experimentos, los sujetos modifican una de sus actitudes –cogniciones- para reducir la disonancia. Una forma rápida de aminorar la disonancia será dejar la droga, pero ante la dificultad que ello representa, lo más probable es que la atenúe negando la otra cognición. Se convencerá sí mismo de que la droga no acabará con él, o de que la vida sin droga no tiene ningún sentido. En cierto modo, puede decirse que la teoría de la disonancia nos enseña a sentirnos cómodos con nuestros vicios.

La racionalidad es una adaptación evolucionaría con un propósito y una función delimitados, y muchos de los problemas que presenta son resultado de la pretensión de extender la racionalidad más allá de su función, evolucionariamente delimitada, nos dice Nozick. Coincidentemente, experimentos cerebrales con monos y chimpancés apoyan la perspectiva de que la disonancia cognitiva incorpora algún tipo función adaptativa. Un experimento típico para medir el cambio de actitud hacia un objeto como consecuencia de experimentar disonancia consiste en pedir al sujeto que clasifique determinados objetos, cuantificando el atractivo que tienen para él, y posteriormente se les pide elegir uno. Después de conseguido el objeto elegido, se les pide de nuevo a los sujetos que vuelvan a clasificar los objetos. La tendencia que se repite en este tipo de experimentos es que los objetos que no fueron elegidos pero más competían en atractivo con el seleccionado son percibidos por el sujeto, en esta segunda clasificación, como menos atractivos que en la primera. Entre los primates, las investigaciones sugieren que

ha sido un beneficio evolutivo mantenerse firme en una decisión una vez tomada. Cuando el experimento se realizó con los primates dándoles a elegir caramelos de diferentes colores, ocurrió lo mismo que en los experimentos con humanos, los sujetos redujeron su preferencia por los caramelos que eran del color que no habían elegido.⁴²

Relacionado con el experimento de preferencia inducida anterior, no es casual que el ensayo de Keise Izuma y sus colaboradores mencionado en el capítulo 3, en el que daban a conocer los resultados sus experimentos, empiece haciendo mención a la fábula de Esopo de “La zorra y las uvas”, como tampoco es casual que uno de los primeros libros publicados por Elster sobre la subversión de la racionalidad lleve por título “Uvas amargas”, puesto que la fábula describe, muy claramente, la racionalización que hace la zorra al no poder alcanzar las uvas y el intento de un cambio de preferencia inducido, al decirse a sí misma que las uvas estaban verdes.

Muchas de las descripciones que realiza Nozick a lo largo del libro tienen un gran trasfondo psicológico, sirva como muestra que el primer capítulo lleva por título “Cómo hacer cosas con principios” y comienza con el siguiente párrafo⁴³:

¿Para qué sirven los principios? ¿Por qué sostenemos principios, por qué los proponemos, por qué nos adherimos a ellos? Podríamos simplemente actuar antojadizamente, o según la pasión del momento, o podríamos limitarnos a maximizar nuestro propio interés y recomendar a los otros lo mismo. ¿Son acaso los principios una restricción al antojo y al interés egoísta? ¿O es más bien la adhesión a principios un modo de promover el interés propio? ¿A qué funciones sirven los principios?

(...)

Consideremos la toma de decisiones judiciales. En un sistema imaginable, un juez simplemente decide un caso con objeto de conseguir lo que cree que es el resultado mejor o preferible en un caso particular. Otro sistema de decisión judicial entraña una decisión de principios: un juez de derecho consuetudinario

⁴² Egan, L. C., Santos, L. R., Bloom, P. (2007) “Los orígenes de la disonancia cognitiva: Evidencia de niños y monos”, *Psychological Science*, 18, 978-983

⁴³ Nozick, R. (1995), p. 21

angloamericano tiene que formular un principio que case con (la mayoría, o casi todos) los precedentes y con una gama de casos hipotéticos, y luego usar ese principio para decidir el caso que tiene entre manos. El intento de formular un principio general aceptable constituye un test para el juicio que hagan ustedes acerca del caso particular: ¿hay algún principio general adecuado —un principio que arroje el resultado correcto en todos los casos pasados y en los casos hipotéticos obvios— que también arroje el resultado que ustedes quieren en el caso en cuestión? Si ustedes no pueden hallar tal principio, reconsideren el resultado que desean en este caso.

Es llamativo que Nozick emplee la imagen de las decisiones judiciales para comenzar a explicar el funcionamiento de los principios: existe una investigación que examina la aplicabilidad de la teoría de la disonancia cognitiva para explicar las decisiones de los jueces de la Corte Suprema de no unirse a la mayoría y disentir emitiendo un voto particular⁴⁴.

En la investigación mencionada se proponía como hipótesis que, tras la votación, el juez se esforzará para reducir las consecuencias aversivas de ser visto como alguien que toma decisiones inconsistentes, actitudinalmente incongruentes con la mayoría. Para probar la hipótesis, se realizó el examen de las decisiones de los jueces de la Corte Suprema de Estados Unidos que emitieron votos disidentes durante el periodo de 1946 a 2001. Los resultados empíricos proporcionan un apoyo consistente a la hipótesis, sugiriendo el uso de los votos particulares como mecanismos de reducción de la disonancia y, por tanto, que la teoría de la disonancia es también aplicable a sujetos que están en la élite de la toma de decisiones judiciales.

En otro lugar del texto nos explica Nozick el concepto de preferencia temporal, término empleado por algunos economistas para referirse a la utilidad descontando el futuro, como una opción de la evolución para dotarnos de un mecanismo que supla, con

⁴⁴ Collins, P. M. (2008) "Cognitive dissonance on the U.S. Supreme Court" Department of Political Science University of North Texas. Paper prepared for delivery at the 66th Annual Meeting of the Midwest Political Science Association, Chicago, Illinois, April 3-6, 2008

un resultado aproximado, los complejos cálculos probabilísticos anticipatorios. La preferencia temporal innata quizá sea, de esta forma, una regla tentativa que nos acerca a la conducta o a las decisiones que habrían resultado de los cálculos probabilísticos mencionados, al menos en lo referente a las recompensas y castigos.

Pero, por otro lado, la línea evolutiva que ha primado el desarrollo de la racionalidad nos capacita para, si lo deseamos, realizar esos cálculos y entonces se plantea un problema⁴⁵:

...si ya está ínsita en nosotros una preferencia temporal innata —el intento evolucionario de ejecutar para nuestros ancestros el descuento probabilístico— y si, además, lo que descontamos explícitamente en nuestros cálculos probabilísticos es el valor presente de la recompensa futura (ya descontado a través de la preferencia temporal), entonces lo que ocurre es un descuento doble. Y sin duda eso es demasiado (...) Sin embargo, si la preferencia temporal pura es un fenómeno racional en sí mismo, no simplemente un sustituto evolucionario del descuento probabilístico, y si tal modelación evolucionaría hubiera tenido lugar, entonces la situación es más complicada.

Interesante la distinción entre que la preferencia temporal innata sea un puro mecanismo de ayuda a que sea un fenómeno racional en sí mismo, pues nos encontramos con la misma disyuntiva que en el caso de la disonancia cognitiva, donde las conclusiones serán muy diferentes dependiendo de que la misma obedezca a uno u otro caso. Por esta misma razón, y aun cuando los economistas recomiendan olvidarse de los costes sumergidos, cuando Nozick habla de que esa recomendación quizá sería muy mala al margen de la economía, lo dicho también aplicaría con propiedad a la disonancia cognitiva⁴⁶:

Esos costes, los «costes sumergidos», como los llaman los economistas, son cosa del pasado; todo lo que cuenta ahora es el flujo de los beneficios futuros.

⁴⁵ Nozick, R. (1995), pp. 35-36

⁴⁶ *Ibid*, pp. 44-46

(...)

Puede que ésta sea una buena regla para la maximización de los beneficios monetarios, pero, por razones cotidianas, no constituye un principio general adecuado de decisión. No consideramos nuestros compromisos pasados con otros como irrelevantes salvo en el caso de que afecten a nuestros rendimientos futuros, como cuando romper un compromiso puede afectar a la confianza depositada en nosotros por otros y, por lo tanto, a nuestra capacidad para lograr otros beneficios futuros; y no consideramos los esfuerzos que en el pasado hemos consagrado a proyectos, de trabajo o de vida, tanto en curso como irrelevantes (salvo en el caso de que su continuación haga más probable la consecución de beneficios de lo que lo harían otros proyectos recién iniciados). Pues esos proyectos nos ayudan a definir el sentido de nosotros mismos y de nuestras vidas.

Si alguien nos ofreciera una píldora, tras ingerir la cual nunca más respetaríamos los costes sumergidos, andaríamos mal aconsejados si la aceptáramos; nos privaría de una herramienta valiosa para dejar atrás tentaciones del momento (futuro).

De igual manera, y puesto que la disonancia tiene entre sus funciones reforzar la opción elegida entre las diferentes existentes cuando esa elección causó la disonancia, también sería una mala idea tomar la píldora que elimina la disonancia cognitiva, y nos privaría de una herramienta que tiene diversas funciones. Esta posibilidad queda implícitamente sugerida en el texto de Nozick: “el tema de contrarrestar o mantener a raya una irracionalidad sirviéndose de otra es digno de ser destacado”, comenta un poco más adelante.

Para finalizar este análisis sobre su obra, y aunque en esta ocasión sea un poco extenso el texto que hemos de recordar para contextualizar, comentemos su revisión sobre la teoría estándar de la decisión y su fórmula de cálculo del valor decisional:

Podría ocurrir que una persona pusiera distintas dosis de confianza en varios principios de decisión (y en los argumentos que van con ellos). Podemos por el

momento reducirnos a esos dos principios de maximización de la utilidad (condicionalmente) esperada formulados, respectivamente, por la teoría causal y por la teoría evidencial de la decisión. Podríamos representar esas diferentes dosis de confianza con grados de confianza entre 0 y 1 (inclusive) que sumen 1, o con grados que no sumen 1 (dejando abierta la posibilidad de que ambos principios sean incorrectos en un caso dado), o con ponderaciones de confianza que no fueran grados entre 0 y 1. Para una determinada persona, sea W_c el peso que ella confiere al principio de utilidad esperada de la teoría causal de la decisión, y sea W_e el peso que confiere al principio de la utilidad esperada de la teoría evidencial de la decisión. Sea $UCE(A)$ la utilidad causalmente esperada de una acción A , la utilidad de esa acción, tal como sería calculada de acuerdo con (alguna versión favorecida de) la teoría causal de la decisión; sea $UEE(A)$ la utilidad evidencialmente esperada de la acción A , la utilidad de esa acción tal como sería calculada de acuerdo con la teoría evidencial de la decisión. *Vinculado a cada acción habría un valor decisional, VD , un valor ponderado de su utilidad causalmente esperada y de su utilidad evidencialmente esperada, y ponderado de acuerdo con la confianza de esa persona en la orientación que le proporciona cada uno de esos dos tipos de utilidad esperada.*

$$VD(A) = W_c \times UCE(A) + W_e \times UEE(A)$$

(...) (Introduciendo una nueva variable para la utilidad simbólica)

La fórmula para el valor decisional de A , $VD(A)$, resultaría entonces:

$$VD(A) = W_c \times UCE(A) + W_e \times UEE(A) + W_s \times US(A)$$

¿Deberíamos incluso incorporar otros componentes adicionales a la estructura VD ? Se podría sugerir la inclusión explícita de un componente que tuviera que ver con el modo en que una acción casa con la imagen que de sí propia tiene la persona, con el modo en que esa acción expresa el yo de esa persona. De hecho, nuestros tres componentes cubren ya buena parte de ese territorio. Aun cuando realizar una acción del tipo que sería realizado por una determinada clase de persona acaso no cause que el agente se convierta en esa clase de persona, quizá simbolice su ser de esa manera, quizá constituya algún tipo de evidencia de que lo es y quizá tenga la consecuencia causal de hacerle más fácil el mantenimiento de una imagen de sí mismo como alguien que es de esa clase de persona. Esto último

constituye una consecuencia causal real de una acción, y puede revestir una utilidad considerable. De aquí que este tipo de consecuencia —el modo en que la realización de una determinada acción afecta a la imagen que la persona tiene de sí misma— pueda desempeñar un papel destacado, explícito, en una teoría explicativa de la conducta de esa persona, aun cuando se trate de un tipo de consecuencia que el agente mismo no puede tomar fácilmente en cuenta de una manera explícita («voy a hacer A para facilitarme el mantenimiento de la imagen de mí mismo como persona del tipo K») sin menguar con ello el efecto mismo.

Como se puede observar, el tipo de consecuencia que el agente no puede tomar fácilmente en cuenta de una manera explícita, esto es, “voy a hacer A para facilitarme el mantenimiento de la imagen de mí mismo como persona del tipo K”, es precisamente algo que la disonancia cognitiva hace por el agente. Por lo tanto, a la pregunta de si deberíamos incorporar componentes adicionales a la estructura VD(A) cabría responder que sí, que según sea el caso, tal vez tenga sentido incorporar algún elemento que dé cuenta de la razón de la disonancia que generará la acción o quizás el grado de disonancia previo que, en parte, sirvió para motivar la acción.

7. ELSTER

Para Elster, la racionalidad y las emociones están relacionadas por medio de conexiones que se entrelazan formando una compleja estructura, sobre la que tiene sentido formular diversas cuestiones, como la de cuál es el impacto de las emociones en la racionalidad a la hora de tomar decisiones o en la formación de creencias. También sería interesante saber hasta qué punto las propias emociones pueden ser valoradas como más o menos racionales, independientemente de su influencia en las elecciones que hacemos o en las creencias que nos formamos. Por último, está la pregunta de si las emociones pueden ser objeto de una elección racional.⁴⁷

Ahondando en la complejidad de la relación mencionada, en su libro titulado

⁴⁷ Elster, J. (2002) *Alquimias de la mente: la racionalidad y las emociones*, Madrid, Paidós ibérica

*Sobre las pasiones*⁴⁸ Elster desarrolla una interrelación entre tres enfoques explicativos de la conducta: la neurobiología, el análisis cultural y la teoría de la elección. La relación entre los aspectos cognitivos, las elecciones y la racionalidad por un lado y, por el otro, los aspectos fisiológicos que correlacionan con la ansiedad y las alteraciones en el estado de ánimo le sirven a Elster para su estudio del comportamiento humano, desde la visión compleja que le añaden todos estos factores, y evitando así una postura reduccionista en la que caen algunos otros estudios. Las explicaciones y comentarios sobre la importancia de las emociones en la racionalidad vertebran la obra de Elster, que integra diferentes corrientes y explicaciones, procedentes de la historia, la literatura, la filosofía y la psicología para su análisis del papel que representan las emociones dentro de la conducta humana.

Por otro lado, Elster supone que el efecto de las emociones en la racionalidad puede influir en dos sentidos contrapuestos: pueden, de acuerdo con la teoría clásica, ser un impedimento para un razonamiento correcto

El hecho de que la pasión puede hacernos llegar a conclusiones prematuras es demasiado evidente como para que merezca la pena destacarlo...()...Cualquier emoción intensa crea una tendencia a actuar de forma inmediata, aun si no hay nada que perder de no hacerlo e incluso se puede ganar algo si nos tomamos una pausa para averiguar más acerca de la situación.⁴⁹

y también pueden ser beneficiosas en aquellos momentos en que la racionalidad se encuentra comprometida por una serie de circunstancias, como exceso o defecto de información, necesidad de inmediatez en la decisión, etc., siendo ahí donde actúan las *corazonadas*.

Un caso concreto de lo expresado arriba es el de la incomensurabilidad como fuente de indeterminación (incomensurabilidad entendida tanto en el sentido introducido por Kuhn en la filosofía de la ciencia, como en una acepción más común de

⁴⁸ Elster, J. (2001) *Sobre las pasiones: Emociones, adicción y conducta humana*, Barcelona, Paidós.

⁴⁹ Elster, J. (2002), p. 346

una imposibilidad de valoración, en este caso referida a diferentes opciones que se le presentan simultáneamente al agente racional para la elección de una de ellas y que, bien por su similitud, complejidad o cualquier otra causa, producen en él incapacidad para realizar esa elección). La indeterminación puede venir por la indiferencia o por la inconmensurabilidad. Siendo R la relación de preferencia débil que definiremos como “ aRb significa que a es al menos tan bueno como b ”, la indiferencia se produce cuando aRb y bRa , mientras que la inconmensurabilidad, cuando ni aRb ni bRa . Es bastante excepcional observar indiferencia en situaciones de la vida real que estén más allá de ejemplos triviales, mientras que la inconmensurabilidad es bastante más común: por ejemplo, un cliente que no es capaz de decidir entre comprar un coche de marca A o de marca B . Si fuera una cuestión de indiferencia, cualquier descuento por pequeño que fuera, digamos un dólar, sobre una de las opciones, haría que esa opción fuera preferida a la otra. Pero lo común es que el cliente siga sin decidirse, con lo que las dos marcas son, para ese cliente y en ese momento, inconmensurables, con lo que para realizar su elección al cliente no le queda otra que echar una moneda al aire o seguir su propia corazonada⁵⁰.

Elster cita los planteamientos de Damasio y De Sousa, y habla de la racionalidad de la corazonada para la elección y cómo para los autores mencionados las emociones pueden fomentar la conducta racional en situaciones de indeterminación: por un lado, una persona sin emociones tomaría decisiones irracionales y por otro, en muchas situaciones esa persona no tomaría decisión alguna o la retrasaría durante mucho tiempo, y tal falta de inmediatez podría ser irracional.

Nos dice Festinger que la elección entre dos alternativas factibles pero excluyentes es una de las situaciones donde siempre aparece disonancia. Si no está muy claro que una alternativa es mejor que la otra, la posibilidad de equivocarnos genera inquietud, pues cada vez que una persona decide entre conductas alternativas, existen cogniciones que justificarían haber hecho lo contrario, produciendo disonancia. Por otro lado, lo que denominamos corazonada puede ser fruto de una disonancia previa que el

⁵⁰ *Ibid.*, p.348

individuo, por medio de esta elección y no otra, está intentando, consciente o inconscientemente –ese sería otro tema de debate-, disminuir.

Menciona Elster cómo la Teoría del Marcador Somático de Damasio establece la supremacía de los aspectos emocionales sobre los racionales en las huellas que los recuerdos trazan en nuestra memoria. Este marcador somático o sentimiento asociado a una determinada opción puede servir para eliminar automáticamente el número de opciones sobre las que decidir, pues bien, yo creo que el marcador somático también puede estar condicionado si existe disonancia, de hecho creo que, en algunas ocasiones, el marcador somático y la disonancia podrían estar representando el mismo concepto, pues una de las funciones hipotéticas de la disonancia cognitiva es producir heurísticos que faciliten las decisiones.

De Sousa escribe: «Durante un tiempo variable, pero siempre limitado, una emoción limita la cantidad de información que el organismo va a tener en cuenta, las interferencias (extraídas de entre un número potencialmente infinito de ellas) y el conjunto de opciones relevantes de entre las que va a escoger».⁵¹

Ha llegado el momento de comentar que Elster identifica explícitamente la disonancia cognitiva con lo que él denomina mecanismos de tipo A⁵², que se disponen en “parejas mutuamente excluyentes” y de los cuales, no podemos pronosticar cómo serán accionados. Por ejemplo, cita la fábula de la zorra y las uvas:⁵³

Por lo general, los mecanismos aparecen en pares. Por ejemplo: cuando la gente desea que el mundo sea distinto de como es, la ilusión no es el único mecanismo de adaptación. Algunas veces, como en la fábula de la zorra y las uvas amargas, la gente se adapta a las situaciones cambiando sus deseos antes que sus creencias pero no podemos hacer la siguiente afirmación legaliforme: “cada vez que una persona se encuentre en una situación en donde los principios racionales de formación de creencias la induzcan a una creencia que preferiría fuese falsa caerá víctima de la

⁵¹ De Sousa, R. (1987) *The Rationality of Emotion*, Cambridge, MA, MIT Press, p. 195

⁵² Elster, J. (2005) *En favor de los mecanismos*, Sociológica, año 19, número 57, Enero-abril de 200, pp. 239-273

⁵³ *Ibid*, p.244

ilusión o de las preferencias adaptativas”. Insisto: la mayoría de las personas tienen creencias que preferirían fuesen falsas.

El cambio actitudinal que se produce en la zorra es un efecto claro de disonancia, y sabemos que será, siguiendo a Festinger, más intenso cuanto más esfuerzo pusiera la zorra en alcanzar las uvas.

Quizá sea ese hecho que mencionaba Elster -que la mayoría de las personas tienen creencias que preferirían falsas- la razón por la que es tan común el fenómeno de la disonancia. Frederic Schick, uno de los críticos de la Teoría de la Elección Racional, muestra su desacuerdo con el análisis de las razones como estados mentales diádicos, compuestos tan solo de deseos y creencias, y añade un tercer elemento constitutivo de las razones: las interpretaciones⁵⁴. Y precisamente esas interpretaciones son las que pueden variar en función de que se actúe, y cómo se actúe, para disminuir la disonancia.

Veamos otros interesantes párrafos⁵⁵:

En esta sección ofrezco una discusión más sistemática sobre algunos mecanismos elementales o atómicos. El objetivo de la exposición es demostrar el alcance y poder que tiene razonar con ayuda de mecanismos, sin intentar probar tesis alguna sino persuadir al lector de los beneficios que dicho razonamiento ofrece. Por eso, primero consideraré dos mecanismos tipo A, y posteriormente dos mecanismos tipo B.

Preferencias adaptativas versus ilusiones

La teoría de la disonancia cognitiva de Festinger surge cuando un individuo sustenta dos o más apreciaciones inconsecuentes entre sí. Aquí, las apreciaciones no sólo son creencias dadas por ciertas ordinariamente, sino también valores asumidos conscientemente, así como las representaciones mentales de las opciones y del comportamiento mismo de los individuos.

(...)

⁵⁴ Schick, F. (1997) *Hacer elecciones. Una reconstrucción de la teoría de la decisión*, Barcelona: Gedisa

⁵⁵ Elster, J. (2005) , pp.247-249

Hasta donde conozco no existe información que puntualice cuándo es que la reducción de la disonancia toma la forma de simple ilusión (3) y cuándo es que aparece como preferencia adaptativa (5). Nótese la presencia de diferentes y no muy deseables consecuencias a largo plazo, a pesar de que lo valioso en cada reacción es la eliminación de la tensión inmediata. Si las simples ilusiones conducen a la formación de creencias falsas acerca del mundo, actuar con base en ellas puede tener malas consecuencias, aunque no necesariamente siempre ocurra así. Las preferencias adaptativas tienden a tener más consecuencias mediante una especie de momentum psíquico que las lleva de la indiferencia a la aversión. A donde quiero llegar es que efectivamente importa conocer cuál de los dos mecanismos equivalentes fue accionado, toda vez que, por encima de la simple reducción de la tensión, cada uno implica diferentes consecuencias en particular.

Tal y como dice Elster, es importante saber cuál de los mecanismos se activa cuando se intenta reducir una disonancia, pero lo que parece innegable es que, por muy diferentes que sean las consecuencias de la activación de uno u otro, lo cierto es que están ahí, y condicionan las elecciones racionales posteriores, de una forma u otra.

8. SEARLE

En su obra “Razones para actuar”⁵⁶, John Searle pone en entredicho la validez de los postulados de lo que denomina el modelo clásico de racionalidad práctica (MCRP) que, según él, sustenta la racionalidad de las decisiones exclusivamente en que nos sirven para lograr nuestros fines, teniendo los fines que ver, de una u otra manera, siempre con lo que deseamos. Comenta que, acorde al modelo clásico, se llega a la toma de decisiones con un “inventario previo de fines deseados” y que, bajo esa óptica, la racionalidad tiene que ver únicamente con el cálculo de los medios para nuestros fines.

Discrepa también Searle con que, tal y como sustenta el MCRP, los deseos y las creencias sean condiciones necesarias y suficientes para la acción, por lo que las acciones están determinadas causalmente. Opina, por el contrario, que deseos y

⁵⁶ Searle, J. R. (2000) *Razones para actuar. Una teoría del libre albedrío*, Oviedo: Ediciones Nobel

creencias no son suficientes para determinar la acción. La única posibilidad de que los deseos causen las acciones en términos de condiciones necesarias y suficientes, es cuando el agente es privado de su libertad, es decir, no tiene posibilidad de elegir. Además, al exigir condiciones causales necesarias y suficientes en la explicación de la acción se estaría obligando al agente racional, ante unos deseos y creencias determinados, a actuar de una única manera. Pero la realidad nos dice que tenemos libertad para actuar y decidir y que, y éste es otro tema que el MCRP tiene problemas para resolver, muy a menudo actuamos irracionalmente y en contra de nuestro mejor juicio. Si esto no fuera así, no se podría hablar de acciones libres.

Con el argumento anterior, Searle justifica la necesidad de la libertad y el libre albedrío como necesarios para la actividad racional, en lo que atañe a su participación en la toma racional de decisiones. Por otro lado, es necesario comentar el denominado fenómeno de la brecha. Existe una brecha entre el conjunto de estados intencionales y el proceso de tomar decisiones, entre tener la intención de la acción y la decisión de realizarla. La importancia de la existencia del fenómeno de la brecha está en la relación entre libertad y racionalidad: “la racionalidad sólo es posible donde es posible la irracionalidad y este requisito entraña la posibilidad de elegir entre lo racional y lo irracional”⁵⁷.

Nos pone un ejemplo de cómo en el MCRP, donde las acciones son siempre dependientes del deseo (puesto que, o se desean realizar por sí mismas como deseo primario o se desean realizar en virtud de otro deseo que las requiere para verse cumplido), se equiparan racionalmente la acción de un soldado que se tira una granada a sí mismo para salvar a sus compañeros con la de un niño que prefiere un helado de chocolate a uno de vainilla. Simplemente, el soldado prefiere la muerte y el niño el chocolate⁵⁸.

Ante tan dramática equiparación dada, como ya he dicho por el modelo clásico, Searle propone dar una explicación de razones para la acción que son independientes del deseo y establece que dicha explicación deberá cumplir unas determinadas

⁵⁷ *Ibid*, p 30

⁵⁸ *Ibid*, p.194

condiciones de adecuación, como que la explicación ha de ser completamente naturalista, sin apelar a nada trascendental o no biológico, basarse en propiedades específicas del lenguaje humano y en la imposición de condiciones de satisfacción a las propias condiciones de satisfacción y, por tanto, creando en el agente compromisos consigo mismo que, por esa razón (argumenta Searle) son vinculantes y motivadores para el agente, pues son formulados libremente sin presión externa. La diferencia entre la acción del soldado y el niño, es ahora, a la luz de lo que propone Searle que, mientras que el niño ha actuado por un deseo, el soldado de alguna manera ha asumido un compromiso social, que no moral, que lo lleva a actuar de la forma en que lo hizo. Y es el comportamiento del soldado, y no el del niño, el que nos separa de la racionalidad de otras especies. Cuando hacemos algo, lo hacemos porque queremos o porque tenemos que hacerlo, pero ese normativo “tener que” no está para Searle en el ámbito moral, sino simplemente en el racional.

Al hablar, nos dice Searle, creamos compromisos. Aunque lo dicho sea un escueto “Hoy es lunes”, estamos creando un compromiso. Y lo hacemos porque al decidir libremente decir “Hoy es lunes” nos estamos comprometiendo, también libremente, con la verdad de lo que decimos y eso genera inmediatamente razones para la acción. Nadie que sea racional puede ser indiferente a la verdad de sus propias aserciones, por lo tanto, piensa Searle, en las razones independientes del deseo encontramos motivos para la acción como los encontramos en las que dependen de él. Cuando hablamos, imponemos condiciones de satisfacción de verdad sobre las condiciones de satisfacción de la emisión, generando un compromiso que no requiere ninguna otra explicación para su existencia, es concomitante a la naturaleza misma del acto del habla.

Por medio de estos compromisos, puede Searle explicar la racionalidad sin necesidad de introducir elementos ajenos a una visión estrictamente naturalista. Por otro lado, las evidencias experimentales disponibles parecen confirmar que las declaraciones hipotéticas en parte funcionan como mecanismos de compromiso interno, algo que unido a otras recientes evidencias experimentales, que sugieren que la gente prefiere no mentir, representa sin duda un apoyo a las hipótesis de Searle.

Se expondrá, a continuación, una hipótesis que haría encajar las tesis de Searle

vistas hasta aquí con la teoría de la disonancia. Como ya mencioné arriba, Searle no quiere incluir en sus razonamientos ninguna explicación que haga referencia a nada trascendental o no biológico y, por lo tanto, desarrolla una teoría psicofísica según la cual los fenómenos mentales deberían tener algún "lugar" en el mundo físico, para que su condición ontológica sea la misma que la de los fenómenos físicos. Todo lo que experimentamos y de lo que somos conscientes tiene un correlato neurobiológico. Por tanto, el compromiso que adquirimos por medio de los actos del habla también tiene un correlato neurobiológico, recuérdese que en el capítulo dos se mencionó que había evidencias experimentales de que los compromisos pro-actitudinales ejercían motivación hacia la acción lo que, de nuevo, refuerza las hipótesis de Searle. Ahora bien, ¿qué pasaría si en vez de un compromiso se interpretara como un deseo? ¿no es acaso posible interpretar el compromiso de uno mismo con la verdad como el deseo de decir la verdad o, al menos, de vernos como personas que decimos la verdad?

De igual forma, cuando me abstengo de meter los dedos en un enchufe, puedo interpretar la razón como que tengo un *compromiso* con mi bienestar o también porque *deseo* no sentir dolor ni electrocutarme. Puesto que, como ya hemos repetido varias veces, la disonancia es tan común y fácil de experimentar, es un excelente criterio normativo. Y, precisamente, el aspecto normativo social es muy importante para Searle, que también critica el modelo clásico porque no puede dar cuenta de la manera en que la estructura social de normas y valores, nos afecta en nuestras motivaciones para actuar.

Sabemos que cualquier cosa que se pueda convertir en objeto de pensamiento es susceptible de convertirse en objeto de actitud, cualquier acto del habla puede llevar un componente actitudinal y, allí donde hay una actitud hacia algo, siempre hay posibilidad de experimentar disonancia. Los compromisos de Searle que son motivos para la acción independientes del deseo se transforman, bajo esta nueva hipótesis, en caminos que se han construido voluntariamente, de los que no me salgo para no sentirme mal.

En otro lugar del texto, explica que nuestra capacidad como humanos de formar nuestras propias creencias, deseos y poder expresarlos a través del lenguaje significa que las constricciones de racionalidad están incorporadas en nuestra estructura mental y tienen que ver con el modo en que coordinamos nuestra intencionalidad y las relaciones

entre creencias y deseos, esperanzas y temores, por una parte, y nuestras percepciones y otros fenómenos intencionales por otra.⁵⁹

Searle describe diferentes “direcciones de ajuste”⁶⁰: mente-a-mundo, cuando el contenido intencional se ajusta a cómo son las cosas en el mundo, mundo-a-mente, cuando, como en el caso de los deseos, lo que se pretende es que sea el mundo el que se ajuste a las representaciones de las cosas de los contenidos intencionales, mente-a-mente- o dirección de ajuste nula.

Para finalizar con la obra de Searle, veamos qué direcciones de ajuste tomaría la disonancia en su modelo: cuando estamos considerando el momento en que se genera, por la razón que sea, una disonancia cognitiva, podríamos decir que se produce una dirección de ajuste de mente-a-mundo (y es en ese ajuste forzado por el agente a las cosas del mundo, cuando se produce la disonancia; luego podríamos decir que los ajustes mente-a-mundo son mecanismos causales de disonancia). Posteriormente, cuando se obra para reducir esa disonancia, se invierte la dirección de ajuste y entonces estaríamos ante un mecanismo de ajuste mundo a mente. Esta perspectiva reforzaría el concepto de disonancia como mecanismo o sistema dinámico.

9. DAVIDSON

Para Davidson y su monismo anómalo, solo existe un tipo de acontecimientos, pero hay dos tipos de descripciones de los mismos: en términos físicos y en términos mentales. De todas formas, independientemente de los términos mentales empleados en su descripción, los sucesos mentales no existen. Davidson llama anómalo a su monismo porque, aunque conceda que puede haber dos interpretaciones de los sucesos físicos, no concede que puedan existir leyes estrictas que conecten lo físico y lo mental; sin embargo, lo que no puede darse son dos sucesos que coincidiendo en sus características físicas, difieran en alguna característica mental. Los sucesos psicológicos no pueden reducirse a sucesos físicos, por la simple razón de que no existen sucesos psicológicos.

⁵⁹ *Ibid*, p.36

⁶⁰ *Ibid*, pp. 269-270

Solamente hay acontecimientos físicos, que, en ocasiones, reciben una descripción psicológica. Por consiguiente, a cada descripción psicológica le corresponde una descripción física (del mismo acontecimiento), pero entre ambas descripciones no hay una correlación nomológica, porque no hay leyes que correlacionen sucesos descritos con ambas clases de descripciones⁶¹.

Davidson acepta tres principios que, a priori, parecen ser incompatible entre sí:

1) El principio de interacción causal – Por lo menos, algunos sucesos mentales interactúan causalmente con sucesos físicos, 2) Principio de carácter nomológico de la causalidad - Donde hay causalidad debe haber una ley, una estricta ley determinista, 3) Principio del anomalismo de lo mental - No hay leyes deterministas estrictas sobre la base de las cuales se pueda predecir y explicar los sucesos mentales. No hay leyes aplicables a los sucesos descritos como mentales, es decir, los sucesos descritos como psicológicos no pueden explicarse ni predecirse como los sucesos descritos como físicos, esto es, como los acontecimientos descritos como físicos: no hay leyes (en el sentido estricto de ley) psicológicas, que nos permitan explicar y predecir los acontecimientos descritos como mentales, como tampoco hay leyes psicofísicas que correlacionen acontecimientos descritos como físicos con acontecimientos descritos como mentales.

Si se acepta que al menos algunos sucesos mentales tienen relación causal con sucesos físicos y que toda relación causal cae bajo una ley determinista, parece que hay que concluir que por lo menos algunos sucesos mentales caen bajo una ley, la cual permitirá su explicación y predicción. Y esto último es lo que niega el tercer principio. Como Davidson está dispuesto a aceptar los tres principios tendrá que eliminar la supuesta contradicción.

Por último, antes de terminar esta pequeña contextualización inicial de esta parte de la obra de Davidson y pasar a la siguiente, mencionaré que, según él, los sucesos en cuanto psicológicamente descritos son causalmente dependientes de los acontecimientos

⁶¹ Davidson, D. (1980) "Mental Events", en *Essays on Actions and Events*, Oxford: Oxford University Press

descritos físicamente, pero nomológicamente independientes de ellos. Esta diferencia entre causación y dependencia nomológica explica para Davidson que el pensamiento exista libre de las leyes del mundo físico.

El principio del monismo anómalo sostenido por Davidson no facilita mucho las cosas para introducir, en esta parte de su teoría, conexiones con la teoría de la disonancia -ni con ninguna otra teoría psicológica- pues sus propios postulados niegan explícitamente la posibilidad de la existencia de leyes psicológicas (si bien es cierto que se refiere al tipo de leyes naturales estrictas).

Otro de los ensayos de Davidson, y aunque sólo sea por el título, parece que se va a prestar más a nuestros fines: "Acciones, razones y causas"⁶². En él, Davidson une el modelo racionalista de explicación con el causal: en el primero la acción queda explicada por las razones que la justifican, mientras que en el segundo caso, la acción sólo se explica mediante sus causas. Para Davidson la racionalización es una especie de explicación causal ordinaria.

Posteriormente Davidson explica su modelo de razonamiento basado en silogismos prácticos, hasta que llega a la descripción de las "cadenas causales irregulares externas", esto es, aquellas que se han producido cuando ha habido algún error en el curso de la acción, por ejemplo, quiero ir a Valencia en tren y compro los billetes. Pero a la hora de subirme me equivoco de tren y me monto en uno que va a Murcia. Sin embargo, se ha desbordado un río y en Albacete desvían el tren que iba a Murcia hacia Valencia, apareciendo al final yo allí.

En el ejemplo anterior, aunque se produjo el efecto deseado y acabé en Valencia, el razonamiento práctico no coincide con lo que ocurrió, pues yo quería ir en el otro tren y no haberme equivocado. Estamos ante una cadena causal irregular externa. Es un ejercicio interesante sustituir la proposición en la que se da el enunciado de que me equivoqué de tren por una proposición cuya acción sea causa directa de experimentar disonancia, y vaya en el sentido de disminuirla, viendo si la nueva proposición nos

⁶² Davidson, D. (1963) "Acciones, razones y causas", en A.R. White, *La filosofía de la acción*. Madrid: F.C.E., 1976

permite crear nuevas cadenas causales irregulares válidas, con sentido, y si consideraríamos esas nuevas cadenas irregulares externas o internas.

Según Davidson, una creencia no puede ser irracional por sí misma, la irracionalidad aparece “sólo cuando las creencias son inconsistentes con otras creencias de acuerdo con los principios mantenidos por el mismo agente [...]” Esos principios son los Principios Normativos de Racionalidad, compartidos universalmente por los sujetos intencionales⁶³.

Como ha ocurrido ya varias veces con los otros autores, la anterior definición dada por Davidson podría enmarcarse sin que resultase extraño en un texto básico de psicología que estuviese explicando cómo se genera la disonancia cognitiva. Y a la inversa, podríamos considerar la disonancia cognitiva como un mecanismo de detección de irracionalidad en el sentido mencionado por Davidson: si se produce disonancia es que las creencias eran inconsistentes y, por tanto, estamos ante una irracionalidad.

En línea con lo anterior está el holismo de lo mental davidsoniano que podría explicarse así:

... al identificar o interpretar una creencia no lo hacemos aislándola del resto. La atribución de un estado mental ha de hacerse utilizando las atribuciones de los otros estados mentales. Por ello, a menos que el sujeto sea mayoritariamente irracional, no tendremos problemas importantes a la hora de atribuirle creencias o deseos o de interpretar sus acciones; ya que aunque una creencia no siga los principios de racionalidad, la mayoría de sus creencias sí los seguirán. Por tanto, la inteligibilidad será posible. Más aún, el caso contrario, que una persona esté mayoritariamente equivocada es, según Davidson, ininteligible, ya que de ser así no podría existir ningún intérprete que interpretara sus creencias correctamente. Es, precisamente, la existencia de una mayoría de creencias compartidas, lo que permite la existencia de algunos errores o de perturbaciones menores⁶⁴.

⁶³ Hernández, R. (1994) “Sobre la irracionalidad en Donald Davidson”, *Contextos*, XII/23-24, 1994, pp. 245-263

⁶⁴ *Ibid*, pp. 250-251

Así pues, Davidson no está teniendo en cuenta el error que puede cometer al interpretar y predecir comportamientos en una persona que, en un estado de disonancia muy fuerte, modifica sus creencias para que se adapten a la que le sirve de guía para reducir la disonancia. Si Davidson no tiene en cuenta fenómenos psicológicos como el de la disonancia, difícilmente podrá cumplirse el valor de verdad de su enunciado “no tendremos problemas importantes a la hora de atribuirle creencias o deseos o de interpretar sus acciones...”.

Veamos un último comentario sobre la obra de Davidson y su hipótesis de la compartimentación:

La hipótesis de la compartimentación, que Davidson formula en “Las paradojas de la irracionalidad” (1981), afirma que la mente puede ser parcelada en dos o más estructuras cuasi-independientes. Cada área de la mente estaría regida por los principios normativos de racionalidad, es decir, los sucesos mentales de cada área se relacionarían de forma racional. Pero un estado mental de una parte puede interactuar causalmente con un estado mental de otra parte sin estar conectados racionalmente. El rasgo necesario para constituir una estructura de este tipo es que un área de la mente exhiba un grado de coherencia mayor que el que exhibe el todo de la mente. De esta forma, por un lado, se salva la coherencia como principio constitutivo de todo sujeto intencional, y, por otro, se explica la irracionalidad⁶⁵

La hipótesis de compartimentación presenta los problemas que ya se mencionaron en la introducción del presente ensayo, con respecto a la existencia simultánea de dos sistemas de control en un individuo, en el que uno trata de “pervertir” al otro dándole órdenes mediante subterfugios. Ese modelo se adecúa al de un cerebro que está experimentando disonancia (en una parte o módulo se genera la disonancia) y sesgando la información al resto.

⁶⁵ *Ibid*, p. 251

10. CONCLUSIONES

La teoría de la disonancia cognitiva de Festinger es una hipótesis muy sugerente, que permite dar explicaciones causales, siempre desde un encuadre psicológico, de muchos de los aparentes fallos de racionalidad en los que incurrimos de una manera habitual en nuestra vida cotidiana. Además, como para reducir la disonancia una vez que ésta se produce las personas tienden a modificar sus actos o sus actitudes, *la teoría conecta directamente con el terreno de la racionalidad práctica y puede usarse para reinterpretar o complementar*, desde esa perspectiva psicológica, algunos de los argumentos dados por los filósofos teóricos de la racionalidad, tal y como se ha tratado de poner de manifiesto a lo largo de las páginas de éste trabajo.

La teoría de Festinger ha desplazado con notable éxito a otras hipótesis explicativas, que eran muy atractivas en el plano teórico pero que no han resistido la más mínima prueba empírica. Por el contrario, la disonancia cognitiva ha sido respaldada una y otra vez por numerosos experimentos, primero en el ámbito de psicología social y posteriormente, con el perfeccionamiento de las técnicas de neuroimagen, en el campo de la neurociencia cognitiva. El mapa del correlato fisiológico de los efectos de la disonancia en el organismo humano está en la actualidad bastante avanzado.

La disonancia cognitiva puede ser observada también desde otra óptica: aunque a veces produzca aparentes fallos de racionalidad, podría ser un mecanismo que contribuyese a la racionalidad, aportando diferentes capacidades, como dirigir la atención del agente hacia elementos concordantes con la línea de acción que ya decidió tomar, creando heurísticos que reducen el tiempo de proceso y el número de alternativas a considerar, o creando patrones que modulan la acción del agente en determinadas circunstancias.

Por otro lado, la experiencia parece indicar que la verdad de nuestras propias creencias y su mantenimiento no parece ser un objetivo primordial para nosotros, por lo tanto, ningún patrón evolutivo ha primado el anclaje de esa verdad, y en muchos casos nos parece racional sacrificarla para alcanzar algún otro objetivo. Lo que sí parece ser

una necesidad incuestionable es la búsqueda de sentido a nuestros actos, aunque muchas veces el sentido que encontramos, ciertamente sería más correcto decir que construimos, y que satisface nuestra búsqueda, no se corresponde con la realidad. En definitiva, la teoría de la disonancia cognitiva parece explicar, en una gran variedad de situaciones y para toda una serie de problemas y fenómenos, la razón por la que actuamos “como si” nos mintiéramos a nosotros mismos, sesgamos información, o reprimimos ciertos conocimientos. Pero no sólo eso, también nos proporciona información sobre en qué condiciones es probable que lo hagamos y cómo. Por ello, es un instrumento valioso que plantea, desde un plano psicológico, cuestiones que aportan nuevas perspectivas de trabajo en el campo de la filosofía de la mente y, en concreto, en el de la racionalidad práctica.

El principal dilema que se nos presenta con la disonancia, al observarla desde éste campo, es si tenemos que limitarnos a considerarla como un conjunto de sesgos que producen irracionalidades, sin más, o miramos más allá y, por ejemplo, nos planteamos cómo serían las cosas si consideráramos la disonancia como un hipotético agente racional que funciona a su manera ¿Qué pasa si ponderamos el hecho de que quizás esos sesgos minimizan, de alguna manera, daños futuros? O que sirven para potenciar socialmente valores deseables desde un punto de vista de especie...que si esos sesgos están ahí es porque una selección evolutiva de la naturaleza nos ha programado para reaccionar en formas estereotipadas con el fin de lograr un objetivo ulterior *deseable*. En definitiva, si esas respuestas son en conjunto beneficiosas, ¿un individuo racional no habría decidido incorporarlas a su repertorio voluntariamente, aun sabiendo que se pondrían en marcha sin que él pudiera controlarlas? ¿No nos lleva ésta cuestión a la identificación que hace Searle entre racionalidad y libertad? ¿Seré menos racional al elegir incorporar esas conductas que me benefician pero no controlaré conscientemente cuando se activen, precisamente porque pierdo parte de mi libertad en esa elección, aunque desde el punto de vista de Rescher esté optimizando mi decisión y actuando de la manera más racional?

Dependiendo de cual fuera la respuesta a las preguntas anteriores, de si hubiera un beneficio real y directo, más allá de que seamos capaces de verlo en el muy corto plazo,

entonces tendríamos que adjudicarle a la propia disonancia un status de mecanismo racional. Ya no es que ella contribuyese de alguna manera a nuestra racionalidad, sino que sería, en sí misma, racional. Y, paradójicamente, esta definición dependería de cómo definiéramos la racionalidad, con lo que, aparentemente, nos encontraríamos ante un razonamiento circular. Pero ya hemos visto, a través de la breve exploración de los textos seleccionados, que en la mayoría de ellos se han planteado algunos problemas de índole parecida, y es que el terreno de la racionalidad resulta, cuanto menos, resbaladizo.

Un ejemplo ilustrará mejor el sentido de lo que trato de expresar: una de las formas de disonancia se enmarca dentro de lo que Aronson denominó la psicología de la inevitabilidad, que sostiene que cuando percibamos como inevitables un evento o situación desagradable, ajustaremos nuestra actitud para que concuerde mejor con ello. Pero ¿acaso no sería racional hacerlo conscientemente? ¿No elegiría un ser racional, por lo general, el principio de precaución? ¿No es algo común y racional “prepararse para lo peor” cuando tenemos indicios de que eso que tememos pudiera suceder?

Se ha realizado, a lo largo de estas páginas, un trabajo exploratorio que pretendía identificar conexiones entre argumentos y conceptos empleados en algunas de las obras de los autores que hemos abordado y la teoría de la disonancia. Con algunos de ellos, como por ejemplo con Elster, la tarea ha sido más sencilla, pues él mismo incorpora en muchas de sus obras la referencia explícita a la disonancia como un factor explicativo más; con otros, sin embargo, la tarea ha sido más complicada.

En cualquier caso, la pretensión no era otra que realizar una primera aproximación al tema de si es posible integrar, en los actuales marcos explicativos de la racionalidad práctica, los mecanismos psicológicos de puesta en marcha de conductas dirigidas por un sistema sobre otro, si es que se considerase interesante realizar esa integración en vez de descartarlos, sin más, como sesgos y fallos de racionalidad.

BIBLIOGRAFÍA

- Ander-Egg E. (1987) *Técnicas de investigación social*, 21 edición, Buenos Aires: Hvmantitas
- Aronson, E., Carlsmith, J. M. (1963) "Effect of severity of threat on the valuation of forbidden behavior", *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 584-588
- Aronson, E., Mills, J. (1959) "The effect of severity of initiation of linking for a group", *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 177-181
- Austin, J. L. (1961) *Philosophical Papers*, London: Oxford University Press
- Baron, R., Byrne, D. (1998) *Psicología social*, Octava edición, Madrid: Prentice-Hall
- Collins, P. M. (2008) "Cognitive dissonance on the U.S. Supreme Court" Department of Political Science University of North Texas. Paper prepared for delivery at the 66Th Annual Meeting of the Midwest Political Science Association, Chicago, Illinois, April 3-6, 2008
- Cruz, M. (1995) *¿A quién pertenece lo ocurrido?*, Madrid: Taurus
- Damasio, A. (2007) *El error de Descartes. La emoción, la razón y el cerebro humano*, Barcelona: Crítica.
- Davidson, D. (1963) "Acciones, razones y causas", en A.R. White, *La filosofía de la acción*. Madrid: F.C.E., 1976
- Davidson, D. (1980) "Mental Events", en *Essays on Actions and Events*, Oxford: Oxford University Press
- De Sousa, R. (1987) *The Rationality of Emotion*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Eagly, A.H., Chaiken, S. (1995) *The Psychology of Attitudes*, Fort Worth, TX: Harcourt Brace & Janovich
- Egan, L. C., Santos, L. R., Bloom, P. (2007) "Los orígenes de la disonancia cognitiva: Evidencia de niños y monos", *Psychological Science*, 18, 978-983
- Elster, J. (2001) *Sobre las pasiones: Emociones, adicción y conducta humana*,

Barcelona: Paidós

Elster, J. (2002) *Alquimias de la mente: la racionalidad y las emociones*, Barcelona: Paidós

Elster, J. (2005) “En favor de los mecanismos”, *Sociológica*, año 19, número 57, Enero-abril de 200, pp. 239-273

Gazzaniga, M.S. (2006) *El cerebro ético*, Barcelona: Paidós

Harmon-Jones, E. (Ed); Mills, J. (Ed), (1999) “Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology” *Science conference series*, (pp. 267-294). Washington, DC, US: American Psychological Association, xviii, 411 pp.

Harmon-Jones, E. y otros (2011) “The Effect of Commitment on Relative Left Frontal Cortical Activity: Tests of the Action-Based Model of Dissonance”, *Personality and Social Psychology Bulletin* 37(3) 395–408

Hernández, R. (1994) “Sobre la irracionalidad en Donald Davidson”, *Contextos*, XII/23-24, 1994, pp. 245-263

Izuma, K. y otros (2010) “Neural correlates of cognitive dissonance and choice-induced preference change”, *Proc Natl Acad Sci U S A*. 2010 Dec 21;107(51):22014-9

Janis, I. L., Mann, L. (1977) *Decision making: A psychological analysis of conflict, choice, and commitment*, New York, NY: Free Press.

Johansson-Stenman, O., Svedsater, H. (2008) “Measuring Hypothetical Bias in Choice Experiments: The Importance of Cognitive Consistency”, *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy*, Vol. 8: Iss. 1 (Topics), Article 41. Available at: <http://www.bepress.com/bejeap/vol8/iss1/art41>

Jones, E. E. (1976) “Forward” en *Explorations in Cognitive Dissonance*, ed. Robert A. Wicklund and Jack W. Brehm. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum

Jones, E. E., Gerard, H. B. (1967) *Foundations of Social Psychology*, New York: Wiley

Katz, D. (1960) “The functional approach to the study of attitudes”, *Public Opinion Quarterly*, Vol 24(2), 1960, 163-204.

- Kimble, C. et al. (2002) *Psicología social de las Américas*, México: Pearson Educación
- Morales, J. F., Moya, M., Gaviria, E., Cuadrado, I. (2007) *Psicología social*, Tercera edición, Madrid: McGraw-Hill
- Morales, J. F., Moya, M., Reboloso, E. (1994) “Modelos combinatorios del cambio de actitudes”, en J.F. Morales; M. Moya; E. Reboloso; J.M. Fernández-Dols; C. Huici; J. Marqués; Dario Páez; J.A. Pérez. (eds.), *Psicología social*. Madrid: McGrawHill
- Nozick, R. (1995) *La naturaleza de la racionalidad*, Madrid: Paidós Ibérica
- Rescher, N. (1993) *La racionalidad. Una indagación filosófica sobre la naturaleza y la justificación de la razón*, Madrid: Tecnos
- Ricoeur, P. (1981) *El discurso de la acción*, Madrid: Cátedra
- Scott, M. B., Lyman, S. M. (1968) “Accounts”, *American Sociological Review*, 33, pp. 46-62
- Searle, J. R. (2000) *Razones para actuar. Una teoría del libre albedrío*, Oviedo: Ediciones Nobel
- Stahlberg, D., Frey, D. (1991) “Actitudes I: Estructura, Medida y Funciones”, en M. Hewston y otros. (Dir. y Coords.), *Introducción a la psicología social*, Barcelona: Ariel, pp. 149-169
- Vander Zanden, J. (1986) *Manual de psicología social*, Barcelona: Paidós
- Young K., Flügel J.C. y otros (1967) *Psicología de las Actitudes*, Buenos Aires: Paidós