

*Emociones y Racionalidad Dialógica en la Comunidad Científica**Jorge Daniel Iacovella***Orlando Victorio Calo**Resumen*

La participación de las emociones en los procesos de decisión racional ha sido un tema ampliamente desarrollado en la literatura de las ciencias sociales. Comúnmente se ha entendido a la racionalidad como un proceso mediante el cual el individuo debe decidir estratégicamente por la mejor opción para sí mismo, como un proceso de decisión individual, pero existe una versión de la racionalidad que la considera un producto del diálogo y, por lo tanto, una propiedad relacional o colectiva. En cuanto a la diada emociones y racionalidad se han elaborado diferentes modelos que la tematizan. En este artículo se presentan algunos de estos enfoques y se propone la alternativa de estudiar la dinámica de las emociones y la racionalidad desde una concepción dialógica de la misma. Por último, se exponen los lineamientos para la construcción de un enfoque que permita el estudio empírico de los aspectos emocionales de la racionalidad dialógica en la comunidad científica.

Palabras clave: Epistemología de la Psicología - Racionalidad Dialógica - Emociones

Emotions and Dialogical Rationality in the scientific community

Abstract

The participation of emotions in rational decision's process has been a topic largely discussed amply developed in social science's literature. Usually rationality has been understood as a process through which the individual must decide strategically the best choice for himself, as an individual decision's process, but there is a version of rationality that considers it as product of dialogue and therefore, a relational or collective property. On the subject of emotions and rationality, different models have been developed in order to thematise them. This article presents some of those approaches, and proposes the study of emotions and rationality using the dialogical conception. Finally, it presents the guidelines for the construction of an approach that allows empirical study of the emotional aspects of dialogic rationality in the scientific community.

Keywords: Epistemology of Psychology - Rationality - Emotions

Introducción

Desde la perspectiva de la epistemología de la psicología, nos proponemos iniciar el estudio de las variables psicológicas implicadas en las situaciones de búsqueda de equilibrio y consenso en un área de la actividad humana donde el progreso se obtiene a partir de la resolución de conflictos: la ciencia. La ciencia avanza por resolución de conflictos, tanto en un sentido lógico como social. En el primer sentido, a partir de la resolución del conflicto entre teorías rivales por peso argumentativo, y en el segundo, como efecto de la dinámica de los procesos de legitimación de las pretensiones de verdad, es decir, por peso del consenso.

Entendiendo que el primero de estos sentidos –el aspecto lógico– ha sido objeto de un profundo y extenso análisis por parte de la epistemología tradicional, nos ocuparemos del segundo, adoptando para ello una concepción naturalista. De esta concepción adscribimos, en especial, al presupuesto de que la investigación empírica puede aportar luz sobre el modo

en que procede la ciencia. Consideramos esto con un criterio más amplio que aquel con el que Quine (1969) iniciara la tradición naturalista en la epistemología. En efecto, si bien para el fundador de la epistemología naturalizada toda epistemología debía reducirse a la psicología –en tanto estudio científico de los procesos cognitivos– múltiples enfoques surgieron orientando los desarrollos posteriores a partir de esta idea general de la naturalización pero sin el reduccionismo psicológico propuesto por Quine (1969).

De acuerdo con esta concepción ampliada, consideramos que en los procesos de invención y de justificación teórica se desarrollan procesos psicosociales que merecen ser estudiados con un enfoque empírico. Es que la actividad científica implica siempre, de algún modo, una acción conjunta, un modo de trabajo muy diferente de aquella visión tradicional que concebía a los científicos como individuos aislados, inmersos en la asepsia de sus laboratorios (Iñiguez & Pallí, 2002).

El científico y su grupo de trabajo son los actores

* Facultad de Psicología – Universidad Nacional de Mar del Plata. Funes 3280. Mar del Plata. Argentina. E-mail: jorgeiacovella@gmail.com

principales en el avance del conocimiento científico, y la interacción entre investigadores afecta a la dinámica y la estructura de la ciencia. Los científicos se encuentran organizados en un sistema complejo de relaciones en el que los procesos psicológicos y sociales determinan la aceptación o rechazo de teorías, enfoques o líneas de investigación, tanto en el contexto de descubrimiento como en el de justificación. Esto es así porque las ciencias, además de sus objetivos intrínsecos, incluyen un sistema de prestigio, liderazgo, autoridad, evaluación y recompensas, que es producto de consensos alcanzados a partir de una dinámica de intercambios y negociaciones que se transforman en normas sociales. Los consensos alcanzados son el resultado de la influencia mutua y producen efectos de unión, integración, cohesión e identidad en un proceso de comunicación social (Moscovici, 1993).

De los numerosos procesos sociales y psicológicos que ocurren en el seno de esta trama social, donde la racionalidad científica se despliega, nos hemos enfocado en el estudio de la participación que tienen allí las emociones. La dinámica racional/emotiva nos interesa particularmente por considerarla un elemento central de la racionalidad científica, en tanto que concebimos a esta como el resultado de procesos comunicativos, de procesos de diálogo (Maliandi, 2000). Por otra parte, desde tiempos remotos, esta dinámica ha resultado convocante planteándole a la inteligencia humana un problema de difícil resolución.

En efecto, la relación de las emociones con la racionalidad es un problema de larga data en las tradiciones filosófica y científica. A modo de hitos en este devenir, podemos citar como antecedentes de la discusión a los diálogos socráticos (el Protágoras, el Filebo o el Timeo) en los que Platón teoriza sobre la tensión entre el bien y el placer. También en Aristóteles, donde la elección es un punto de entrecruzamiento entre el deseo y la inteligencia, la razón puede gobernar al apetito para que se oriente hacia algo mejor que su satisfacción inmediata (Maresca, Magliano & Ors, 2006). Algunos autores consideran que Aristóteles fue un precursor de las teorías cognitivas de la emoción, dado que consideraba que hay elementos racionales como las creencias y las expectativas implicados en la emoción (Arnold, 1960). En cambio, los estoicos, consideraban que las emociones son perturbadoras del alma y de la razón, y que, por lo tanto, debían ser dominadas buscando su anulación. Según ellos el hombre sabio solo debe vivir conforme a los dictados de la razón apartándose de las pasiones (Sánchez Meca, 2001).

En el siglo XVII, el racionalista Spinoza propone que la razón es una facultad que nos permite poner orden a las emociones y al resultado de este orden lo llama virtud (Steward, 2006). Leibniz ve en las emociones un signo de imperfección que le impide al hombre llegar a ser dios. Hobbes, en el Leviatán, relaciona a las emociones con el movimiento del cuerpo humano; las emociones constituyen junto a la razón las facultades humanas fundamentales además de la experiencia y la fuerza física. Kant otorga a la emoción una función subordinada desde un punto de vista moral, aunque

desde el punto de vista de la adaptación biológica le otorgue un papel predominante (Casado & Colomo, 2006).

Este brevísimo recorte nos muestra la relevancia del tópico a través de la historia. Sin embargo, durante casi todo el siglo pasado, los filósofos de la mente -y los mismos psicólogos- descuidaron este tema. En especial, el concepto de emoción no llegó a incluirse en una teoría ordenada, lo que ocasionó que por un tiempo considerable las emociones fueran procesos marginados a diferencia de otros procesos básicos que han recibido mucha atención por parte de los psicólogos, tales como la memoria, la percepción o el aprendizaje (Damasio, 2000). No obstante, en los últimos años, nuevamente las emociones se han convertido en tema de interés para la psicología y para la filosofía. Las investigaciones de diferentes campos están empezando a ser entrecruzadas produciendo acercamientos, que si bien no constituyen una teoría unificada, comienzan a mostrar interesantes confluencias conceptuales. Algunas de las disciplinas que se han interesado son, además de la filosofía y la psicología, la neurología (e.g., Damasio, 1994, 2000; Le Doux, 1999), la biología evolucionista (e.g., Dawkins, 1976; De Sousa, 1979, 2004, 2007) y la economía (e.g., Elster 1989a & 1989b, 1996; Sen, 1977, 1982).

Como consecuencia de este interés se ha actualizado el debate sobre la diada razón/emoción, pero aun son variadas, disímiles -y a veces contrarias- las explicaciones otorgadas a la relación. Las tradicionales disputas sobre la predominancia de una u otra -la concepción romántica que realiza la pasión o la iluminista que la teme- se han actualizado, adaptándose a los preceptos académicos actuales. Por ello, sus principios pueden rastrearse en las propuestas filosóficas contemporáneas y, aun morigeradas, podemos suponerlas subyacentes en las diferentes teorizaciones científicas.

Es por esta razón que, con el propósito de aportar al debate epistemológico en torno a las ciencias contemporáneas -y conscientes del papel preponderante que juega en él la racionalidad- consideramos necesario ofrecer una alternativa integradora de la dinámica racional/emocional. En ese sentido, nos hemos trazado el objetivo de construir un enfoque que supere la visión dicotómica del problema. Por un lado, abordándolo desde las concepciones que consideran a ambos tópicos parte de un mismo proceso y, por otro, encuadrando esta vinculación en el marco de una concepción dialógica de la racionalidad, puesto que su premisa fundamental -consistente en la disposición a escuchar al otro y abandonar la pretensión de tener razón- nos sugiere una actitud psicológica que excede la mera actividad cognitiva. Finalmente, la construcción de este enfoque tiene el objetivo subsidiario de contribuir a las bases teóricas que permitan realizar estudios empíricos sobre el tema.

La dinámica racional/emocional

Como adelantábamos en la introducción, existen dos tesis centrales que serán adoptadas en este trabajo. La primera es que los rasgos emocionales son factores

intervinientes en la racionalidad, no como instancia ajena que la altera sino como una dimensión propia de ella, en el mismo sentido que lo señalara De Souza (1987) y que fuera tan bien expresado por Evans (2004) cuando manifiesta que "el procedimiento para delimitar el rango de consecuencias a considerar en un proceso de decisión racional está gobernado por las emociones" (p. 181). La segunda, es que la racionalidad no es el resultado de una deliberación individual sino una propiedad del diálogo, en el sentido en que lo expresa Habermas (1987) cuando sostiene que "la racionalidad comunicativa conectada a la idea de logos, genera consenso, se funda en un habla argumentativa en la cual los participantes tienen la posibilidad de superar la subjetividad inicial de sus respectivos puntos de vista." (p. 27).

Para realizar nuestro propósito de delimitar un marco para el estudio de la dinámica emoción/racionalidad, es necesario evaluar cuáles son las características de la racionalidad dialógica y qué tipo de emociones tienen lugar en ella, ya que, como consecuencia de la variedad de enfoques sobre el tema, tanto racionalidad como emoción implican frecuentemente nociones diversas, generando un uso polisémico de ambos términos.

La racionalidad dialógica

Un hecho notable en numerosas formulaciones sobre el tema es que la naturaleza de la relación presupone, más o menos explícitamente, la misma concepción de la razón. En efecto, implícita en la mayoría de las teorías filosóficas, psicológicas y hasta económicas se encuentra la concepción subjetivista de la racionalidad, es decir, una visión centrada en el sujeto donde razón es igual a buen razonamiento o cálculo (ratio), a correcta toma de decisiones o a buen proceder instrumental. A decir de McCarthy (1987) "el tipo de racionalidad que este modelo lleva anexo es la racionalidad 'cognitiva-instrumental' de un sujeto capaz de obtener conocimiento acerca de un entorno contingente y hacer un uso efectivo de ese conocimiento adaptándose inteligentemente a, y manipulando, ese entorno" (p. 449).

Esta manera de concebir la racionalidad ha dado origen a una línea de trabajo que incluye disciplinas diversas como la filosofía, la economía y la psicología entre otras. La teoría de la elección racional sostiene que los sujetos tomarán sus decisiones en función de su propio provecho y evaluando la conveniencia de sus acciones conforme a la obtención del máximo beneficio. La teoría clásica de la decisión racional supone que la racionalidad del ser humano es perfecta, es decir, los individuos maximizan las utilidades esperadas en una situación de decisión puesto que el medio, la información, las creencias y análisis personales son óptimos, por lo tanto, la alternativa elegida es la mejor.

Este enfoque fue desarrollado principalmente por Von Neumann y Morgenstern (1944), y aunque modificado por Bayes (1958) para incorporar la explicación de las decisiones en contextos de

incertidumbre, continúa siendo parte de la teoría clásica de la decisión racional. Según esta concepción tradicional, para obtener los mejores resultados, deben dejarse fuera las emociones. En una decisión racional se separan los distintos supuestos de la elección y se valoran en términos de coste/beneficio, de ventaja/desventaja, de pros y contras, teniendo en cuenta que el beneficio personal es lo que se quiere maximizar y de ahí se infiere la acción deseable.

Como reacción a esta concepción surge la teoría de la racionalidad limitada, para la cual durante el proceso de toma de decisiones no se puede obtener un máximo beneficio ya que es imposible verificar todas las posibles alternativas. En efecto, los individuos, condicionados por factores de su entorno, difieren en deseos y oportunidades. Es impredecible que las creencias humanas sean correctas, también es probable que el individuo no sea consciente de algunas oportunidades que tiene, o puede creer que le son propicias ciertas oportunidades que en realidad no lo son, por lo tanto no puede garantizarse que elegirá la mejor alternativa (Elster, 1996).

Kahneman y Tversky (1982) realizaron estudios empíricos de psicología que pusieron en cuestión la idea de que la racionalidad de las acciones de los individuos respondiera a evaluaciones conscientes de la relación costo/beneficio. El enfoque de estos autores –de gran desarrollo en la actualidad– brinda las bases para la investigación de los heurísticos o sesgos cognitivos que afectan las decisiones de las personas, poniendo en duda los supuestos de la teoría clásica de la elección racional. Loewenstein (1996) atribuye a la participación de las emociones en los procesos de decisión el hecho de que a veces las personas actúen contra su propio interés, y a pesar de ser conscientes de ello, manifiestan tener un sentimiento de falta de control sobre la decisión. La influencia de las emociones puede registrarse tanto al momento de tomar la decisión como también a consecuencia de las decisiones tomadas. Además, participan como un facilitador de determinadas elecciones en la toma de decisión (Schwartz, 2000).

Entonces, la racionalidad es limitada desde dos direcciones: a) desde el entorno de quien decide, ya que no tiene acceso a la información perfecta ni a la certidumbre, e influyen en él factores exógenos como la cultura y las organizaciones en las que está inmerso, etc.; y b) desde su proceso mental, pues este no tiene ni la estructura perfecta de preferencias ni la capacidad completa de cálculo, y le afectan factores como la experiencia, la memoria, la percepción, las creencias y las emociones. La Teoría de la racionalidad limitada no asume al sujeto como un ser no racional sino como un ser que trata de ser racional con lo que tiene.

Las dos teorías de la racionalidad comentadas –la concepción clásica de la racionalidad y la concepción de la racionalidad limitada– han aportado considerablemente al estudio de la relación racional/emotiva. La primera porque, al pretender desarrollar el programa que niega la participación de las emociones en la racionalidad, elaboró un modelo que muestra de qué modo funcionaríamos si fuéramos decisores puros, autónomos, no influidos por el

ambiente ni por las emociones. La segunda porque, en su intento de criticar el programa clásico, sentó las bases para el estudio de la participación de diversos procesos psicológicos y sociales en las decisiones de las personas.

Sin embargo, la investigación en este campo se mantiene dentro del supuesto que considera a la racionalidad como un aspecto de la conducta de individuos y se enfoca en la reacción de las personas ante situaciones de incertidumbre. Esta posición –que comprende tanto la teoría clásica como la de la racionalidad limitada– ha recibido críticas desde ámbitos diversos. Por ejemplo desde la filosofía de la economía, A. Sen (2009) rechaza la visión estratégica de la racionalidad proponiendo una concepción que entiende a la razón como comportamiento cooperativo, cuestionando de este modo la visión de la racionalidad como una propiedad de las decisiones en solitario y para provecho propio solamente.

Por otra parte, la explicación de los hechos sociales como la cooperación en programas de investigación científica que nos puede brindar el modelo clásico de la elección racional resulta muy pobre, pues considera que las personas actúan como si sus motivos fueran solo instrumentales y egoístas. En contraposición, los modelos que incluyen las motivaciones expresivas –de aspectos internos como la personalidad o la identidad–, han supuesto sin duda un gran avance en el desarrollo de la teoría de la elección racional, permitiendo integrar cuestiones como la identidad social de los agentes, que quedaban fuera de los modelos clásicos de la elección racional (Schuessler, 2000).

Atendiendo a estas críticas es que en nuestro estudio preferimos guiarnos con el supuesto de que la racionalidad es una propiedad del diálogo y, por lo tanto, su ocurrencia es el resultado de procesos sociales modelados por la disposición de los individuos a dialogar. Es decir que la racionalidad estaría asentada en la cooperación más que en la competencia por lograr el máximo beneficio personal. Esta disposición al diálogo, suponemos, se encontrará notoriamente influida por ciertas características psicológicas de los participantes; debido a ello es que, en especial, nos interesa la participación emocional en este proceso de cooperación humana que es la actividad científica.

Como decíamos anteriormente, para entender la racionalidad en las ciencias contemporáneas preferimos adoptar el enfoque surgido con el giro lingüístico. A partir de este giro la noción de racionalidad ha adquirido una dimensión social, pues al considerar que la razón es sinónimo de lenguaje, de comunicación intersubjetiva (Maliandi, 2000), dejó de ser el resultado de las estrategias de los individuos para lograr el máximo beneficio personal, para ser el resultado de procesos sociales. Al hablar de racionalidad dialógica nos estamos refiriendo a una concepción de la razón que la homologa al diálogo, es decir no se trata de un tipo de razón, como podría ser cuando se habla de la razón práctica o la razón instrumental, sino de una forma de concebir la razón. Entre los precursores de esta concepción podemos citar a Otto Bollnow (1960) para quien la razón es el plano de comunidad en que los hombres hablan entre sí y se encuentran dialogando.

Los antecedentes pueden rastrearse sin lugar a dudas en Sócrates, reapareciendo con fuerza en la pragmática de Habermas y de Apel (Maliandi, 1997).

Respecto del diálogo crítico, Habermas (1987) afirma que el discurso debe tener la forma de un diálogo en el que la simetría entre los hablantes y la igualdad de derechos entre todos los interlocutores es una condición necesaria. Esta particularidad del diálogo crítico lo torna un instrumento privilegiado en los procesos de validación que ocurren en ciencia, pues la isonomía y la prescindencia de posesión de la razón operan al servicio de las pretensiones de validez de los interlocutores. En este proceso de validación es notoria la importancia de la búsqueda del consenso, al punto que se ha institucionalizado constituyéndose casi en el rasgo más distintivo de la actividad científica. Nos referimos a la organización de congresos, las publicaciones, los comités de evaluación de la calidad de la producción científica, las asociaciones y hasta los ministerios públicos que regulan esta forma de comunicación en busca de la racionalidad comunicativa (Habermas, 1987).

En este tipo de discusiones en las que están en juego pretensiones de validez se habla en serio, en donde hablar en serio significa reconocimiento mutuo de los derechos de los interlocutores y disposición de estos a sostener sus tesis con argumentos. Entonces, decir algo en serio implicaría una predisposición del hablante a sostener la verdad de lo que se dice con argumentos. También está implícita en esta cuestión la disposición a aceptar la objeción del interlocutor, a establecer un contrapunto de tesis y antítesis. Y, como consecuencia de lo anterior, la disposición a cooperar con el otro en la resolución de problemas constituye un prerrequisito de la racionalidad. Prerrequisito que, más que fruto de la buena voluntad, da cuenta de una disposición subjetiva para la relación con los semejantes cuya génesis puede seguirse a través de los modos particulares en que cada sujeto se vinculó con los adultos significativos y con sus pares (Calo, 2012).

Las emociones

También será necesario hacer algunas distinciones que nos lleven a precisar el concepto de emoción, ya que hay tantas o más acepciones que en el caso de la racionalidad. Es notorio en estudios muy difundidos sobre la racionalidad y las emociones que el uso del término es tan ambiguo que es difícil estar seguro de qué se está hablando cuando se refiere a la emoción. Las distintas filosofías implícitas presuponen tantas ontologías que podemos dudar sobre si realmente existe alguna ontología de la emoción (Damasio, 2000). Por otra parte, diversos autores han definido a las emociones asumiendo que poseen una naturaleza propia, y hay acuerdo en clasificarla desde cinco miradas: antropológica, semántica, de comunicación, constructora de entidades y simbólica (Belli & Iniguez-Rueda, 2008).

Si no detenernos en estas clasificaciones –que exceden en mucho las posibilidades de extensión de este artículo– comenzaremos la desambiguación del término

distinguiendo dos tipos de estudios sobre la emoción: uno está focalizado en el proceso emocional, es decir en el cambio puntual que se produce en un determinado momento y con una duración delimitada en el tiempo, mientras el otro se enfoca en el rasgo o la tendencia emocional, es decir en una forma habitual de responder emocionalmente, o la preponderancia excesiva en la manifestación de una misma emoción (Fernández-Abascal, 1995).

Teniendo en cuenta las características de la racionalidad dialógica, pensamos que la investigación sobre tendencias o rasgos emocionales será un buen punto de inicio en el tema. Sin desconocer que los procesos emocionales pueden influir momentáneamente la disposición a establecer un diálogo cooperativo, consideramos más relevante, en un primer momento, evaluar cómo los individuos con ciertas disposiciones estables de su personalidad son proclives a la conducta racional en el sentido descrito anteriormente. Es decir, entender qué rasgos de personalidad están presentes en las personas más o menos dispuestas a cooperar en las situaciones de interacción social corrientes en las ciencias.

Otra distinción necesaria para delimitar nuestro campo de interés respecto de las emociones es la que surge de considerarlas con un enfoque social o individual. Sin entrar en el debate sobre la naturaleza social o biológica de las emociones -que ha caracterizado buena parte de la discusión en filosofía de la psicología durante décadas pasadas-, existen en la actualidad dos líneas de investigación claramente diferenciables sobre la emoción como rasgo. La primera está representada por la tradición que estudia las diferencias individuales y que entiende a las emociones como parte de las disposiciones biológicas que configuran una expresión más o menos estable de la personalidad. La otra está focalizada en su carácter y valor social, tal como ocurre con los estudios sobre la conducta prosocial o cooperativa, o su contracara, el prejuicio y la discriminación (véase, por ejemplo, Brown, 1995).

Sin embargo, es necesario considerar que las oposiciones entre enfoques (individual vs. social; biológico vs. social) entendidas como opciones excluyentes, limitan la posibilidad de lecturas más comprensivas, como por caso las que intentan dar cuenta -como señaláramos más arriba- de los procesos ontogenéticos de las disposiciones o los filogenéticos que permiten pensar la historia evolutiva de conductas sociales, como la cooperación o la rivalidad (Gubern, 2010). Por esta razón es que, en nuestro abordaje del tema, consideramos necesaria la inclusión de las dos vertientes, incluyendo una breve reseña de algunas de las teorías que podrían resultar apropiadas para nuestro propósito.

Citaremos en principio aquellos trabajos que, aún no habiendo establecido una separación neta entre el carácter individual o social de la emoción, pusieron el énfasis en las características individuales como causas de determinadas expresiones sociales, ya que adoptaban el supuesto de que ciertos problemas sociales podían ser entendidos desde la teoría de la personalidad. En este sentido resulta un trabajo seminal el que realizara

Adorno (1950) inaugurando el estudio de disposiciones dogmáticas en las personas y elaborando así la teoría de la personalidad autoritaria (Adorno, Frenkel-Brunswick, Levinson, & Sanford, 1950). Esta teoría, fundada en el psicoanálisis freudiano y la psicología cognitiva, sostenía que la personalidad autoritaria está constituida por un conjunto de tendencias latentes y manifiestas que tienen una correlación positiva con ideología conservadora, etnocentrismo, totalitarismo, antisemitismo y racismo. La inspiración de Adorno había sido la barbarie y el horror de las masacres de la segunda guerra mundial y especialmente el holocausto judío. Posteriormente, Rokeach (1960) desarrolla dos de los conceptos puestos de relieve por esta teoría que considera típicos de los autoritarios: intolerancia a la ambigüedad y rigidez. A partir de esto, adopta los términos dogmatismo o personalidad cerrada para referirse al autoritarismo en general, disminuyendo en sus estudios el peso que Adorno otorgaba a las ideas políticas. De modo que fue cediendo lugar el carácter social y político de los estudios sobre el tema, para acentuarse los aspectos relacionados con los rasgos estables de personalidad.

El estudio de Gordon Allport (1977) sobre la naturaleza del prejuicio se encuentra entre los primeros trabajos sobre rasgos emocionales que afectan la conducta racional, y su valor histórico para nuestro enfoque radica en que brinda un modelo que nos permite discriminar un tono emocional predisuesto al diálogo y la consideración del otro que tiende al monólogo y la negación del otro. Allport describe dos tipos de rasgos de personalidad definidos por actitudes contrarias en relación con la aceptación de los otros: un rasgo dogmático, que denominó personalidad prejuiciosa, característico de individuos que padecen una tendencia a sentirse amenazados, lo que los conduce a una forma de vida en la que el prejuicio se desarrolla como agente protector de su yo. En segundo término, la personalidad tolerante, propia de sujetos en los que no se observa ni el sentimiento de amenaza ni la disposición defensiva prejuiciosa y que, en contraste, presentan cierta capacidad empática. Capacidad que ha de considerarse como un ingrediente necesario para la actitud dialógica, pues sin ella resulta muy difícil la posibilidad de suspender el propio juicio para ponerse en el lugar del otro (sobre este punto volveremos al presentar la empatía como una disposición emocional de interés para nuestro enfoque).

En la investigación actual, el énfasis en los aspectos individuales o sociales en el estudio de la personalidad y la conducta prosocial o cooperativa pueden distinguirse claramente. Empezaremos por comentar un enfoque individual del tema que ha desarrollado un modelo interesante sobre factores de personalidad relacionados con la conducta prosocial. Dentro de la tradición de análisis de factores, la teoría de los Cinco Grandes Factores (De Raad, 1995; Mc Crae & Costa, 1989) proporcionó un modelo que considera a los rasgos interpersonales susceptibles de ser descritos por dos factores: Extraversión y Amabilidad. Según sus representantes, el enfoque puede servir como un marco integrador para los diferentes trabajos realizados en este

campo, ya que cualquier rasgo de personalidad que sea intrínsecamente interpersonal será comprendido dentro del marco Extraversión-Amabilidad (De Raad, 1995; McCrae & Costa, 1989; Trapnell & Wiggins, 1990). Por lo tanto, el marco permite a los investigadores ir más allá de los rasgos aislados para examinar las regularidades empíricas a través de una amplia gama de constructos de la personalidad.

En virtud de lo expuesto, tomaremos al marco Extraversión-Amabilidad como un enfoque adecuado para el análisis del rol de la personalidad en la interacción interpersonal, en especial por su participación en procesos de naturaleza social como la conducta cooperativa, pero también porque es de los más utilizados en la investigación contemporánea. Además, de acuerdo con nuestro objetivo secundario de brindar un enfoque que permita realizar estudios empíricos, este marco -que tiene sus bases en la teoría de los Cinco Grandes Factores- cuenta con instrumentos validados y confiables, incluso en nuestro medio (Ledesma, Sánchez, & Díaz-Lázaro, 2011).

También resulta interesante a nuestros fines el estudio de la empatía, ya que es una variable frecuentemente asociada con el comportamiento cooperativo (Garaigordobil & García, 2006), y en especial porque es un rasgo que permite ponerse en el lugar del otro. Algunos autores consideran a la empatía como un afecto que guía la toma de decisiones y la acción de individuo, proporcionando una respuesta más acorde con la situación de otro que con la propia (Hoffman, 1992). Así, vemos como este estado afectivo se vincula directamente con la racionalidad en el sentido en que la entendemos en nuestro estudio, ya que la posibilidad de adoptar el punto de vista del otro se torna imprescindible para la adopción de la conducta predispuesta al diálogo constituyendo un punto de partida para la racionalidad dialógica (Maliandi, 2000). Actualmente, se define la empatía desde un enfoque multidimensional, poniendo énfasis en la capacidad de la persona para dar respuesta a los demás teniendo en cuenta tanto los aspectos cognitivos como afectivos, y destacando la importancia de la capacidad para discriminar entre el propio yo y el de los demás.

Es necesario distinguir entre la empatía situacional, es decir, las reacciones empáticas en una situación específica, y la empatía disposicional, es decir, como rasgo de carácter estable de una persona. En coincidencia con lo comentado anteriormente sobre el marco Amabilidad-Extraversión, nos interesa en particular la empatía como una disposición o rasgo estable. La empatía disposicional se considera una variable crucial del comportamiento prosocial, y varios estudios han encontrado relaciones significativas entre empatía y comportamiento prosocial (Calvo, González, & Martorell, 2001). También hay estudios experimentales que confirman que altos niveles de empatía se dirigen a una mayor conducta cooperativa (Rumble, 2004). Entonces, la empatía considerada como un rasgo o disposición del individuo a ponerse en el lugar del otro será también un factor emocional importante para indagar.

En cuanto a los enfoques que resaltan el aspecto

social de la personalidad existen numerosas vertientes. Algunas se enfocan en la influencia de los aspectos políticos o sociales sobre la personalidad de sus habitantes. Por ejemplo, en Argentina, Benbenaste (2009) ha puesto de manifiesto la influencia de diferentes regímenes políticos sobre la estructuración de la personalidad de los ciudadanos, destacando que los regímenes democráticos promueven la mediación simbólica y, con ello, las condiciones de posibilidad para ciudadanos con disposiciones más críticas e independientes; mientras que regímenes totalitarios y populistas facilitan disposiciones dependientes con búsquedas inmediatistas de la satisfacción y escasas posibilidades de superar actitudes egocéntricas.

Otras teorías resaltan el aspecto grupal en la formación y el mantenimiento de las emociones. Este enfoque, de particular interés para nuestro propósito, sostiene que existen emociones que son intrínsecamente grupales, centrándose en las emociones generadas por pertenencia e identidad con un grupo social. Se han considerado cuatro criterios clave para definir la categoría grupal de las emociones: a) las emociones de grupo pueden distinguirse de las emociones de la persona; b) dependerán del grado de identificación de la persona con el grupo; c) son compartidas en un grupo; y d) contribuyen a la regulación de actitudes y comportamientos intra e intergrupales (Smith, Seger & Mackie, 2007).

La teoría de las emociones intergrupales ha mostrado que las emociones ayudan a explicar las reacciones de las personas a los grupos sociales y sus miembros (Mackie, Devos & Smith, 2000). Las emociones intergrupales son moldeadas por el modo en que los miembros de diferentes grupos ven los objetos y acontecimientos. Estas emociones vienen, con el tiempo y la repetición, a ser parte integrante de la pertenencia al grupo en sí. Una vez evocadas, las emociones intergrupales especifican, direccionan y regulan los comportamientos específicos entre los grupos. Este enfoque tiene implicancia para las relaciones intergrupales puesto que brinda un marco innovador para los intentos de mejorar las relaciones entre grupos (Mackie, Smith & Ray, 2008).

Estos desarrollos son de interés para comprender algunos fenómenos grupales frecuentes en las ciencias. La conformación de grupos sociales nucleados en torno a escuelas teóricas, sistemas de teorías o un tema en particular es un factor de aglutinación grupal en la mayoría de las ciencias.

Considerando lo expuesto en párrafos anteriores sobre la naturaleza social de la validación científica, y en especial atendiendo al requisito para la racionalidad dialógica de que exista disposición a escuchar al otro, cobra mucha importancia el efecto que puedan tener las emociones en los procesos de diálogo necesarios para dirimir estas cuestiones de validez. Esto ocurre tanto con las emociones que se suscitan en el individuo a causa de las atribuciones que hace sobre los miembros de otro grupo, como las que supone puede tener el otro por pertenecer a un grupo distinto al propio, generándose un círculo de afectación mutua que naturalmente incidirá sobre la disposición al diálogo.

Conclusión

El trazado de un enfoque que permita investigar la dinámica interna de la racionalidad dialógica en el ámbito de las ciencias-atendiendo en particular a su dimensión emocional-requiere establecer distinciones conceptuales, tanto para precisar la noción de racionalidad utilizada como para delimitar los enfoques y marcos conceptuales que consideraremos relevantes para el estudio de las emociones implicadas.

En cuanto a la racionalidad, debemos distinguirla de los enfoques que la consideran una instancia individual, ya sea como facultad, como método o como proceso más o menos consciente. En estos enfoques, como viéramos más arriba al referirnos a las teorías clásica y limitada de la racionalidad, se la ha ligado generalmente a la toma de decisiones. En principio con presunción de certidumbre a partir de concebir un sujeto en plena conciencia de sus posibilidades y del entorno; y luego, en situaciones de incertidumbre, tanto respecto de sus deseos o capacidades cognitivas como de las posibilidades del ambiente. Pero, en ambos casos, siempre considerando a la racionalidad como una instancia individual, característica de un ser racional o que pretende racionalidad en su accionar. Para nuestro trabajo hemos preferido el enfoque que considera a la razón como una propiedad del diálogo, y a la racionalidad como una presunción de falibilidad por parte del sujeto, un sujeto que está dispuesto al diálogo crítico con el fin de resolver un problema más que de mantenerse en posesión de la razón.

Con esta noción de racionalidad hemos considerado a las emociones como un factor que participa en su dinámica. Desde esta perspectiva, se indagó sobre los posibles candidatos a ser evaluados como eficientes en este sentido, para lo que se revisaron diversos enfoques teóricos respecto de la emoción.

Se consideró, en primer término, que sería pertinente indagar sobre las emociones desde el enfoque disposicional, considerando la posible influencia que sobre la conducta racional tendría la tendencia a responder de acuerdo con un tono emocional determinado. Esta perspectiva podría brindarnos un perfil del sujeto dispuesto a cooperar en el diálogo –esto sin desconocer que el enfoque sobre el proceso de corta duración podría ser un complemento interesante de este

programa en futuras investigaciones. Para este propósito se escogieron de la literatura aquellos tópicos que han sido hallados en relación con la conducta cooperativa, como son el marco Amabilidad-Extraversión del modelo de los Cinco Grandes, y la empatía disposicional según el modelo de Davis.

Por otra parte, se consideró también el carácter grupal en la génesis y el mantenimiento de las emociones, por lo que se adoptó el marco de las emociones intergrupales. Esta teoría resultó adecuada a nuestros fines por su explicación de las situaciones en las que se manifiesta una afectividad signada por una preferencia hacia los miembros del propio grupo en la conducta cooperativa al servicio de la resolución de problemas.

El alcance de este estudio debe limitarse al intento de obtener una perspectiva teórica que posibilite indagar sobre el aspecto emocional de la racionalidad dialógica en las relaciones entre científicos. Algunas de las limitaciones que pueden citarse –en lista no exhaustiva– son por decisión propia, y las razones han sido comentadas en el cuerpo del artículo. Por ejemplo, adoptar el enfoque de la racionalidad dialógica entre otros posibles y considerar a las emociones desde la perspectiva de los rasgos o tendencias, en lugar de los marcos conceptuales existentes acerca de la emoción como proceso. No obstante, existen otras limitaciones que resultan de los recortes que se hicieron necesarios para abordar un problema tan amplio como el de este estudio. Uno de estos recortes es, por ejemplo, la selección de un modelo de la personalidad, ya que si bien se expresaron las razones por las cuales el enfoque escogido resulta conveniente, también es cierto que existen otros muy interesantes modelos que podrían incluirse para ampliar la perspectiva con la que se enfoca la participación de la personalidad en la racionalidad dialógica.

Por otra parte, quedan aún por realizar selecciones, precisiones y deducciones teóricas que permitan el uso de este enfoque con fines de investigación empírica. Una de las preguntas que suscita este punto es de qué modo se podrían operacionalizar conceptos como el de disposición a cooperar –prerrequisito de la racionalidad dialógica– o la preferencia por el propio grupo –rasgo distintivo de las emociones intergrupales– con el objetivo de encontrar un nexo empírico entre ellos.

Referencias

- Adorno, T. W., Frenkel-Brunswick, E., Levinson, D. J., & Sanford, R. N. (1950). *The authoritarian personality*. New York: Harper & Brothers.
- Allport, G. (1977). *La Naturaleza del Prejuicio*. Buenos Aires: Eudeba.
- Arnold, M. (1960). *Emotion and Personality*. Nueva York: Columbia University Press.
- Bayes, T. (1958). Essay towards solving a problem in the doctrine of chances. *Biometrika*, 45, 293-315.
- Belli, S., & Iníguez-Rueda, L. (2008). El estudio psicosocial de las emociones: una revisión y discusión de la investigación actual. *PSICO*, 39, 139-151.
- Benbenaste, N. (2009). *Psicología de los regímenes políticos*. Buenos Aires: JVE.
- Brown, R. (1995). *Prejuicio: Su Psicología Social*. Madrid: Alianza Editorial.
- Calo, O. (2012). Aportes psicoanalíticos al estudio de la moralidad. *Revista Borromeo*, 3. Recuperado de:

- <http://borromeo.kennedy.edu.ar/Articulos/MoralidadCalo.pdf>
- Calvo, A.J., González, R., & Martorell, M.C. (2001). Variables relacionadas con la conducta prosocial en la infancia y adolescencia: personalidad, autoconcepto y género. *Infancia y Aprendizaje*, 24 (1), 95-111.
- Casado, C., & Colomo, R. (2006). Un breve recorrido por la concepción de las emociones en la filosofía occidental. *A parte rei. Revista Filosofía*, 47, 1-10.
- Damasio, A. (1994) *El error de Descartes*. Chile: Crítica.
- Damasio, A. (2000). A second chance for emotion. En R.D. Lane & L. Nadel (Eds.), *Cognitive Neuroscience of Emotion* (pp. 12-23). Nueva York: Oxford University Press.
- Dawkins, R. (1976). *The Selfish Gene*. Nueva York: Oxford University Press.
- De Raad, B. (1995). The psycho-lexical approach to the structure of interpersonal traits. *European Journal of Personality*, 9, 89-101.
- De Sousa, R. (1979). The Rationality of Emotions. En A.O. Rorty (Ed.), *Explaining Emotions* (pp. 127-151). Berkeley: University of California Press.
- De Sousa, R. (1987). *The Rationality of Emotion*. Cambridge: The MIT Press.
- De Sousa, R. (2004). Emotions: What I Know, What I'd Like to Think I Know, and What I'd Like to Think. En R.C. Solomon (Ed.), *Thinking about Feeling* (pp. 61-75). Oxford University Press.
- De Sousa, R. (2007). *Why Think? Evolution and the rational mind*. Oxford University Press.
- Elster, J. (1989a). *Nuts and bolts in the social sciences*. Cambridge University Press.
- Elster, J. (1989b). *The cement of society: a study of social order*. Cambridge University Press.
- Elster, J. (1996). *Tuercas y tornillos. Una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales*. Barcelona: Gedisa.
- Evans, D. (2004). The Search Hypothesis of Emotion. En D. Evans & P. Cruse (Eds.), *Emotion, Evolution and Rationality* (pp. 179-191). Oxford University Press.
- Fernández-Abascal, E. G. (1995). *Manual de Motivación y Emoción*. Madrid: Ramón Areces.
- Garaigordobil, M., & García, P. (2006). Empatía en niños de 10 a 12 años. *Psicothema*, 18 (2), 180-186.
- Gubern, R. (2010). *Metamorfosis de la lectura*. Barcelona: Anagrama.
- Habermas, J. (1987). *Teoría de la acción comunicativa. Racionalidad de la acción y racionalización social*. Madrid: Taurus.
- Hoffman, M.L. (1992). La aportación de la empatía a la justicia y el juicio moral. En N. Eisenberg y J. Strayer (Eds.), *La empatía y su desarrollo* (pp. 59-93). Bilbao, España: Desclee de Brower.
- Íñiguez, L. & Pallí, C. (2002). La Psicología Social de la Ciencia: Revisión y discusión de una nueva área de investigación. *Anales de psicología*, 18 (1), 13-43.
- Ledesma, R. D., Sánchez, R., & Díaz-Lázaro, C. M. (2011). Adjective Checklist to Assess the Big Five Personality Factors in the Argentine Population. *Journal of Personality Assessment*, 93 (1), 46-55.
- LeDoux, J. (1999). *El cerebro emocional*. Buenos Aires: Ariel-Planeta.
- Loewenstein, G. (1996). Out of control: Visceral influences on behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 65, 272-292.
- Mackie, D. M., Devos, T., & Smith, E. R. (2000). Intergroup emotions: Explaining offensive action tendencies in an intergroup context. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 602-616.
- Mackie, D.M., Smith, E.R., & Ray, D.G. (2008). Intergroup emotions and intergroup relations. *Personality and Social Psychology Compass*, 2, 1866-1880.
- Maliandi, R. (1997). *Volver a la Razón*. Buenos Aires: Biblos.
- Maliandi, R. (2000). La racionalidad bidimensional y la ética convergente. En R. G. Maliandi & G. Fernández (Comps.), *El otro puede tener razón*. Mar del Plata, Argentina: Suárez.
- Maresca, R., Magliano, S. & Onís, S. (2006). *Placer y bien: Platón, Aristóteles y Freud*. Buenos Aires: Biblos.
- McCarthy, T. (1987). *La Teoría Crítica de Jürgen Habermas*. Madrid: Tecnos.
- McCrae, R. R., & Costa, P. T. (1989). The structure of interpersonal traits: Wiggins circumplex and the five-factor model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 586-595.
- Moscovici, S. (1993). Toward a Social Psychology of Science. *Journal for the Theory of Social Behavior*, 23 (4), 343-374.
- Quine, W. (1969). *Epistemology Naturalized*. In *Ontological Relativity and Other Essays*. (pp. 69-90). Columbia University Press.
- Rokeach (1960). *The open and closed mind*. Nueva York: Basic Books.
- Rumble, A.C. (2004). *Empathy-induced cooperation and social dilemmas: An investigation into the influence of attribution type*. *Dissertation Abstracts International: The Sciences and Engineering*, 64.
- Sánchez Meca, D. (2001). *Teoría del conocimiento*. Madrid: Dykinson.
- Sen, A. K. (1977). Rational fools: a critique of the behavioral foundations of economic theory. *Philosophy and Public Affairs*, 6 (44), 317-344.
- Sen, A. K. (1982). *Choice, orderings and morality*. In *Choice, welfare and measurement*. Cambridge y Londres: Harvard University Press.
- Schuessler, A. (2000). Expressive voting. *Rationality and Society*, 12 (1), 87-119.
- Smith, E. R., Seger, C. R., & Mackie, D. M. (2007). Can emotions be truly group-level? Evidence regarding four

- conceptual criteria. Journal of Personality and Social Psychology, 93, 431-446.*
- Stewart, M., J. (2007). El hereje y el cortesano: Spinoza, Leibniz, y el destino de Dios en el mundo moderno. España: Biblioteca Buridán.*
- Trapnell, P.D., & Wiggins, J.S. (1990). Extensión of the Interpersonal Adjective Scales to include the Big Five dimensions of personality. Journal of Personality and Social Psychology, 59, 781-790.*
- Von Neumann, J., & Morgenstern, O. (1944). Theory of games and economic behavior. Princeton University Press.*

Fecha de recepción: 16-05-2013

Fecha de aceptación: 16-09-2013