

CAPITULO IV

Toma de decisiones

Como se explicó en el capítulo anterior, el área jurídica de la psicología puede estudiar la forma de llevar a cabo los procesos de aplicación de las normas, en tanto que el personal de los juzgados analiza ciertas características respecto a determinado caso presentado y elige una opción. Por otro lado, la PJ estudia los procesos de toma de decisiones de los jueces y personal que labora en el sistema de justicia.

Uno de los campos de la psicología social trata de la toma de decisiones en el contexto general de la predicción y explicación de la conducta humana, ya que ésta siempre está relacionada con una elección.

La decisión de llevar a cabo o no una conducta se conceptualiza generalmente como intención conductual (Fishbein & Ajzen, 1975) y ésta conlleva la formulación de un plan conciso con el objetivo de ejecutar alguna acción futura. Las decisiones o intenciones conductuales son consideradas como probabilísticas (Caballer, 2001). Allport (1968) señala que el constructo actitud es un concepto central en la psicología social en cuanto a la explicación de las intenciones conductuales y de la conducta. Una actitud es “un estado mental y nervioso de disposición, adquirido a través de la experiencia, que ejerce una influencia directiva o dinámica sobre las respuestas del individuo a toda clase de objetos y situaciones con los que se relaciona” (Allport, 1935, p. 810).

Petty, Wegener & Fabrigar (1997) señalan que la mayoría de los psicólogos sociales contemporáneos parece estar de acuerdo en que el atributo característico de la actitud es de naturaleza evaluativa (p. ej. Ajzen, 1988; Eagly & Chaiken, 1993; Fazio, 1989; Fishbein & Ajzen, 1975; Greenwald, 1989; Mueller, 1986; Oskamp, 1977; Pratkanis, 1989) a la que definen como una disposición favorable o

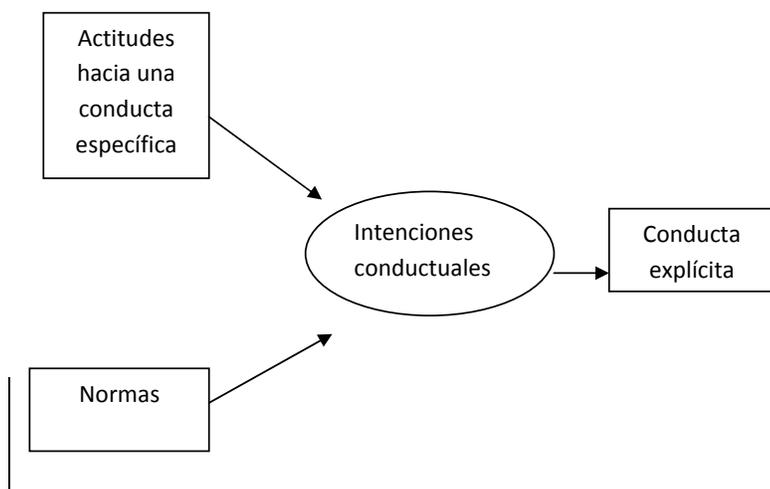
desfavorable hacia un objeto, persona, institución o acción, que interviene entre ciertas clases de estímulos antecedentes observables y ciertas clases de respuestas subsecuentes también observables.

A continuación se presentan algunos modelos teóricos, derivados de investigaciones acerca de la formación de actitudes, y relación actitud-conducta. Aquí se pretende describir los modelos más comunes y que pueden relacionarse con las que serán variables de estudio. Dentro de los modelos explicativos de la relación entre la actitud y la conducta se encuentran: los modelos expectativa-valor (Fishbein, 1963, 1967); el modelo de Triandis (1977, 1980); y el modelo de Bentler & Speckhart (1979, 1981).

El modelo del valor de la expectativa se manifiesta, por ejemplo, en la teoría sumativa de actitudes de Fishbein & Ajzen (1975). La actitud se comprende primariamente formada sobre la base de información cognitiva (Zanna & Rempel, 1988). De acuerdo al modelo, la actitud de una persona hacia la conducta está determinada por los valores o evaluaciones subjetivas de los resultados asociados con la conducta y por la fuerza de esta asociación, es decir, un objeto estímulo determinado puede elicitar una variedad de respuestas que refieren a las características, atributos, o cualidades del objeto; es asumido que estas asociaciones estímulo-respuesta son aprendidas a través de procesos de condicionamiento; la fuerza de una asociación debe entonces ser una función del número de ensayos de condicionamientos.

Un ejemplo que explica lo anterior es el siguiente: como resultado de ver un programa de televisión, se puede creer que el gobierno de cierto país (objeto) es corrupto, encarcela gente inocente, y maneja de manera equívoca la economía (atributos). Como los atributos que se ligan al objeto ya han sido previamente valorados positiva o negativamente, automática y simultáneamente adquieren una actitud hacia el objeto. De manera consecuente, se aprende a gustar de los objetos que se cree tienen características ampliamente deseables, y se forman actitudes desfavorables hacia objetos que son asociados con gran parte de las características indeseadas (Ajzen & Gilbert, 2008).

Como extensión de los modelos de utilidad subjetiva esperada y del valor de la expectativa, surge el modelo de acción razonada de Ajzen & Fishbein (1980), el cual se basa en el postulado de que un comportamiento está determinado principalmente por las creencias que un individuo tiene asociadas a él. Pretende predecir la conducta a través de la intención. Los factores determinantes de la intención son la actitud hacia la conducta en cuestión (valoración positiva o negativa que el sujeto hace de la realización de la conducta) y la norma subjetiva (percepción que el sujeto tiene de las presiones sociales a que realice u omita una cierta conducta). Las actitudes son función de las creencias de la persona acerca de las consecuencias que conlleva la realización u omisión de una conducta, y las normas subjetivas son a su vez función de las creencias del sujeto acerca de qué es lo que piensan las otras personas o grupos de referencia importantes para él con respecto a si debe o no ejecutar la conducta en cuestión y su motivación a secundar las presiones de los otros sujetos de referencia. Cualquier otro factor que no aparezca se considera variable externa (variables demográficas, de personalidad), la cual influye indirectamente sobre la conducta por medio de los elementos anteriormente plasmados. Sin embargo, existen estudios que indican que cuando se presentan barreras situacionales y percibidas, la gente no se involucra en la intención conductual (Ajzen & Fishbein, 1980; Fazio & Roskos-Ewoldsen, 1994), lo que limita el alcance del modelo de acción razonada.



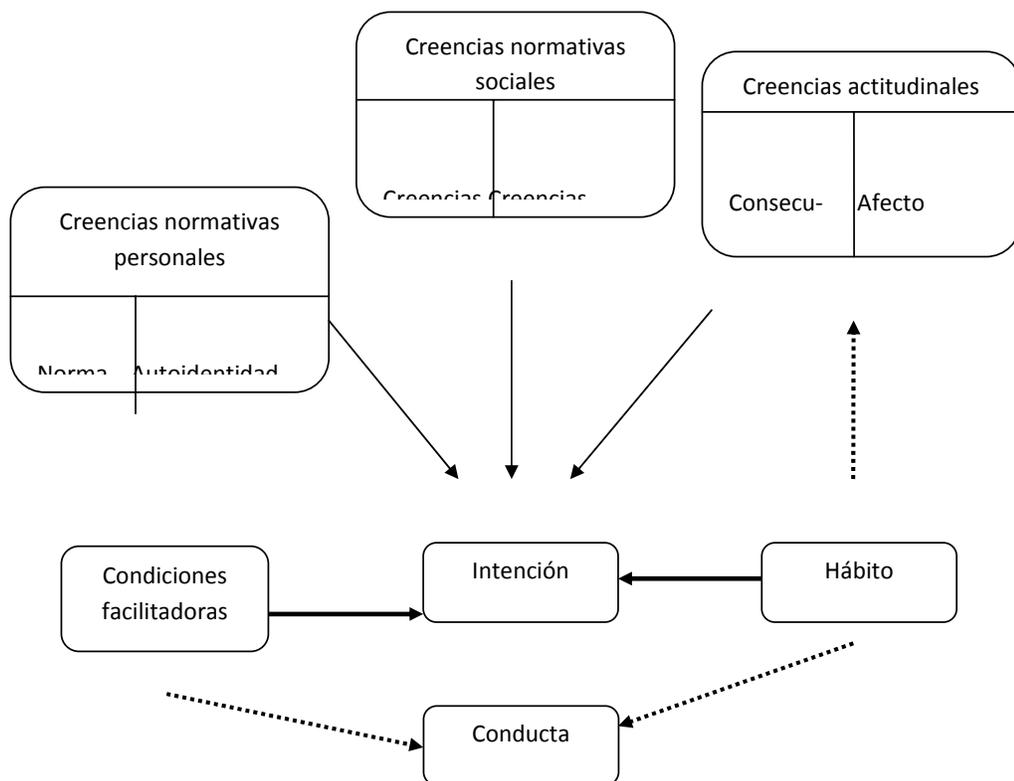


Figura 3. Modelo teórico de la Teoría de Conducta Interpersonal de Triandis (1980).

Por su parte, la teoría de la conducta planeada (Ajzen, 1985, 1988) tiene su origen en el modelo de acción razonada. Se enfoca en la conducta misma y considera en ésta las influencias de las normas sociales y las creencias de autoeficacia, además de las actitudes ya valoradas. De acuerdo a lo anterior, la conducta humana está influenciada por tres factores: una evaluación favorable o desfavorable de la conducta (actitud hacia la conducta), presión social percibida para ejecutar o no la conducta (norma subjetiva), y capacidad percibida de ejecutar la conducta (autoeficacia según Bandura, o control conductual percibido). La combinación de los tres conlleva la formación de la intención conductual; su importancia como determinantes de las intenciones varía según la conducta y la población. Finalmente, la población se espera lleve a cabo sus intenciones cuando la oportunidad se presenta. El control conductual percibido se incluye cuando el control real está incompleto. Su modelo se representa en la figura 4.

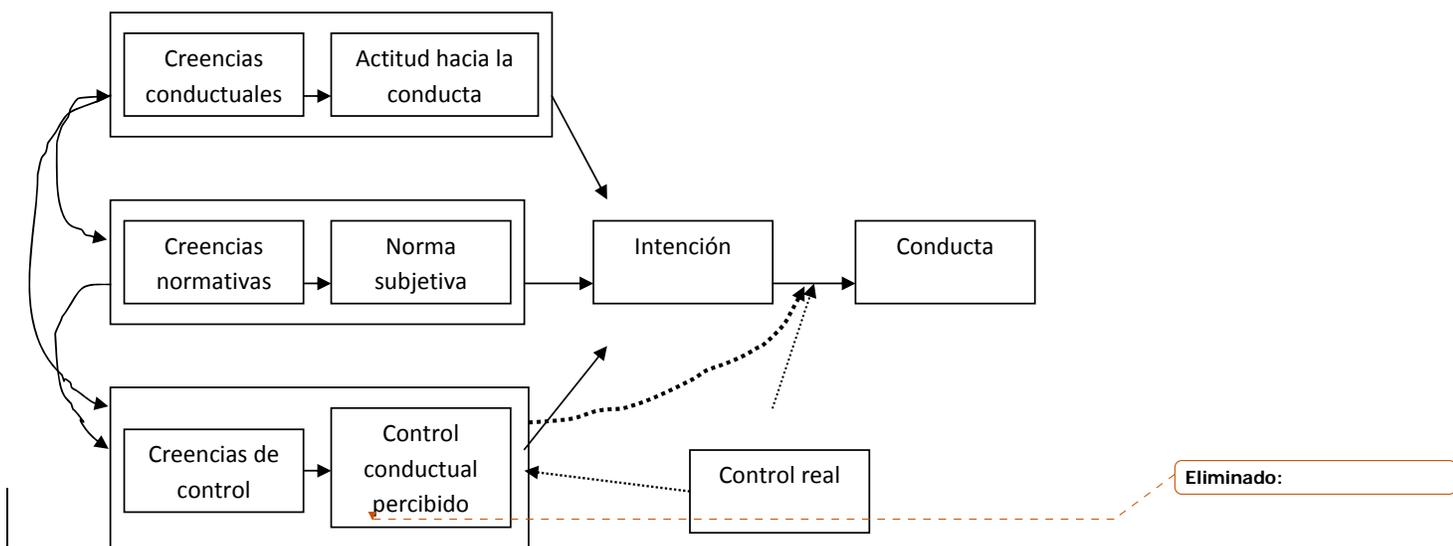


Figura 4. Modelo de la Teoría de la Conducta Planeada (Ajzen, 1991, 2006).

Aún cuando los modelos descritos sustentan el origen de las actitudes, se rescata el modelo de acción razonada, ya que contiene variables que predicen un cambio de conducta (para efectos: realización de sentencia), como la norma subjetiva (p. ej., el personal superior y la comunidad), la actitud y, por consiguiente, la intención (decisión de sentencia); asimismo, ha prevalecido desde su construcción como un modelo aplicable a varias situaciones. Hipotéticamente, habría el dilema de llevar a cabo la sentencia que le plantean sus superiores o la comunidad. Los elementos de control conductual percibido y de hábito, presentes en los modelos de Ajzen y de Triandis respectivamente, no se consideran relevantes en tanto aplican sólo en casos muy específicos, diferentes al del contexto del presente estudio, donde un operador jurídico posee el control absoluto de su conducta, es decir, puede ejecutarla a voluntad porque tiene desarrolladas las habilidades necesarias y cuenta con las oportunidades y los recursos; o, no se llevan a cabo frecuentemente las mismas decisiones.