

Alejandro Vásquez Echeverría (editor)

Aguirre • Apud • Aznárez • Barg • Carboni • Curione • Elices  
F. González • H. González • Huertas  
Maiche • Martín • Moreira • Pires • Ruiz • Vásquez

# **Manual de introducción a la psicología cognitiva**

# Cognición social

FERNANDO GONZÁLEZ PERILLI

PAUL RUIZ



## Objetivos de aprendizaje

Al final de este capítulo el estudiante será capaz de:

1. Introducir la cognición social y comprender su objeto de estudio.
2. Conocer su evolución histórica con énfasis en el papel reciente de las neurociencias.
3. Tomar contacto con distintas formulaciones teóricas y explicar la importancia de la psicología comparada.
4. Tomar contacto con el rumbo actual de la disciplina repasando las líneas de investigación en percepción de objetos y personas.



## Introducción

### ¿Qué es cognición social?

La cognición social es una disciplina dedicada al estudio de los fenómenos sociales empleando elementos de la psicología básica y experimental. Sus objetos de estudio incluyen las relaciones interpersonales y la formación y el tratamiento de conceptos y actitudes. Es un campo muy vasto y en el que se encuentran temas de trabajo de la psicología social y la psicología cognitiva. Se caracteriza por ocuparse de la cognición desde el punto de vista social incluyendo los entornos en los que los estímulos se presentan y las personas como potenciales agentes de interacción. A modo de ejemplo, podríamos decir que la percepción de una moneda sobre una mesa puede ser objeto de estudio de la psicología básica como fenómeno de la percepción si el foco es puesto en cómo la forma, la textura y color son percibidas. La psicología social tendría mucho para decir a partir de la cualidad de la moneda como dinero, de gran influencia en las organizaciones sociales. Por su parte, la cognición social se enfocaría en cómo afecta a la percepción el hecho de que el estímulo en cuestión sea un objeto de valor para nuestra comunidad. Por ejemplo, cuando la moneda se destaque dentro un conjunto de piezas metálicas de características similares, desde la perspectiva de la atención se dirá que la moneda resulta

especialmente saliente, mientras el estudioso de la cognición social entenderá que se ha tomado un «atajo cognitivo».

Es decir, el proceso cognitivo ha sido privilegiado facilitando el procesamiento visual del estímulo. Interesará saber qué características del objeto son definitorias para distinguir a la moneda de otros estímulos y quiénes son los agentes que más rápidamente realizan esta distinción. Naturalmente el fenómeno estará en función de las expectativas de quien percibe. Por ejemplo, dependerá de cuán ávida de dinero esté la persona que se enfrente a una moneda. Pero también tendrán que ver la situación y el lugar en que se suceda dicha cognición o la presencia de otra persona en ese momento. Es sabido que la dirección de la mirada de otro individuo va a condicionar la atención que se dedique a un objeto. En este momento probablemente el lector estará pensando que las características personales van a ser definitorias en los fenómenos descritos. Por supuesto que esto es así, la cognición social se interesa por la influencia de la socialización de los individuos en la cognición, en particular por el papel de la cultura y la pertenencia a distintos grupos sociales. Las creencias y las actitudes de las personas también son objeto de estudio de la cognición social. En este sentido el foco está puesto en cómo las creencias afectan los procesos cognitivos y cómo estos inciden en el establecimiento de las primeras.

Dentro de la psicología clínica el término cognición social se asocia a la capacidad de percibir y establecer vínculos con otras personas (ver recuadro sobre «Cognición social en la vida cotidiana»). Por ejemplo, en ocasiones se caracteriza al autismo como un déficit en la cognición social. En el presente capítulo no nos ocuparemos del estudio de los trastornos sino que nos enfocaremos en los fenómenos cognitivos generales que dan lugar a la cognición social.

## Cognición social en la vida cotidiana

Cada día al salir a la calle nos exponemos a infinidad de estímulos socialmente significativos: un vecino, un auto o un cartel de publicidad. Sin notararlo, estamos constantemente procesando el almacenamiento de nueva información al mismo tiempo que recuperamos información ya existente necesaria para una nueva interacción. Por ejemplo, cuando conocemos a alguien nuestro cerebro va a utilizar automáticamente información como la edad, la raza y el género para crear asociaciones que van a facilitar la interacción social. Esta información es recuperada y utilizada a un nivel subconsciente.

La gente también almacena información que cree que puede serle de utilidad más adelante. Esto puede incluir memorias de experiencia sociales, información sobre personas específicas y sobre grupos sociales. Esta información será utilizada en futuras interacciones sociales y en el procesamiento posterior de experiencias sociales. Nos referimos a una actividad mental que incluye un gran número de procesos cognitivos que serán el objeto de estudio de la cognición social, incluyendo atajos para el procesamiento de la información como por ejemplo los estereotipos.



Figura 9.1. Al salir a la calle nos encontramos con una enorme cantidad de estímulos con contenido social relevante

Fuente: Leticia Carve.

## Cognición social y psicología social

De lo explicado más arriba se desprende que deberán influir en la cognición social otras ciencias sociales como la antropología, la sociología, las ciencias de la comunicación y la filosofía, por mencionar algunas.

En algunas tradiciones académicas, la cognición social es considerada parte de la psicología social. Esta coincidencia disciplinaria se encuentra principalmente con la psicología social de corte cognitivista. Esto se debe a que la cognición social se caracteriza por el estudio de la formación y utilización de categorías a partir de procesos psicológicos cognitivos. A diferencia de otras aproximaciones al fenómeno social, en cognición social se emplean herramientas experimentales que se apoyan en técnicas de psicología básica (técnicas de psicofísica, paradigmas de facilitación o registro de movimientos oculares (*eye-tracking*)) y neurociencias (imagenología

(EEG, fMRI), estimulación magnética transcraneal (TMS) o registro celular intracraneal). Estas técnicas permiten investigar las bases empíricas de procesos abstractos como son los sociales así como su funcionamiento no explícito. Por ejemplo, el papel del lenguaje no verbal para la transmisión del racismo.

## Racismo implícito

Investigadores de la Universidad de Stanford (Freeman, Penner, Saperstein y Ambady, 2011) realizaron un estudio comportamental sobre el racismo implícito en que distintos rostros fueron manipulados para ser categorizados de raza negra o blanca. Los estímulos fueron compuestos de tal modo que los mismos rostros fueron mostrados en distintas presentaciones que variaban sutilmente en el color de la piel. A su vez, estos rostros estaban asociados a estatus sociales altos y bajos. Se analizaron las respuestas de los participantes. Los resultados mostraron una clara tendencia a asociar blanco con estatus alto (Freeman y col., 2011). Ver demostración en: <[www.jbfreeman.net/PLOSO-NE\\_movie.htm](http://www.jbfreeman.net/PLOSO-NE_movie.htm)> (el link está disponible en el sitio web del *Manual*).

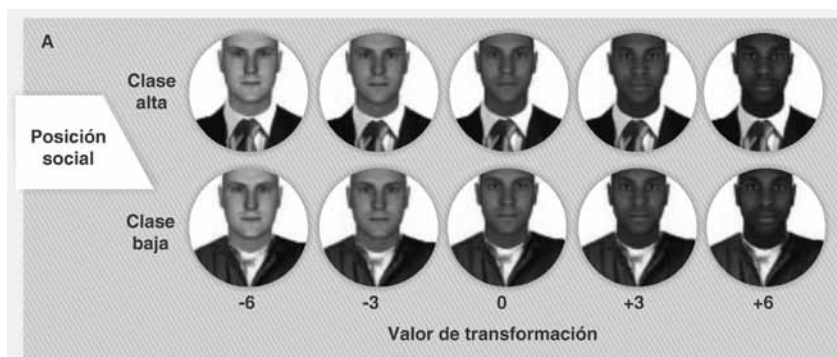


Figura 9.2. Estímulos utilizados en Freeman y col. 2011. Los rostros fueron compuestos para variar entre hombre caucásico y afrodescendiente, los ejemplos de la parte superior representan estatus alto, los de la parte inferior, estatus bajo.

Fuente: Unidad de Comunicación FP-Udelar.

Sin dudas que este caso puede ser abordado por muchas disciplinas sociales. Pero la cognición social es única al permitir conocer qué tipos de reacciones emocionales se producen de modo no consciente ante la presencia de imágenes de personas de fenotipos diferentes de quien percibe (como en el estudio Freeman y col. 2011 que se describe en el recuadro sobre *Racismo implícito*). Es decir, puede aportar evidencias importantes para pensar por qué razón se sigue reproduciendo un fenómeno que nuestra comunidad reconoce como negativo como es el de la discriminación racial. Por supuesto que mucho del trabajo dedicado al fenómeno del racismo proviene del análisis de los discursos producidos en la comunidad. En este capítulo trataremos la comunicación interpersonal desde la perspectiva no verbal. Creemos que nuestra academia estaría dejando una parte importante del problema sin atender si no estudiase cómo ciertos procesos básicos que están más allá de nuestro control consciente son objeto de influencia social. Incluso, podría suceder que esta influencia fuese negativa y acabase filtrándose en nuestras creencias

y comportamientos. Si bien la evidencia recogida por las experimentaciones referidas no tiene por qué ser concluyente ya que está sujeta a interpretación, abre la posibilidad de reflexiones importantes y ofrece oportunidades para el trabajo colaborativo con otras disciplinas sociales; algo que es una tendencia creciente en muchas academias del mundo.

## Cognición social y neurociencias

Lo explicado más arriba describe la ubicación académica de la cognición social y su pertinencia dentro de los estudios sociales tradicionales. Pero es importante mencionar también la destacada interacción que está teniendo la cognición social con las neurociencias —incluso existe una línea de investigación que se reconoce como neurociencia social. Sin dudas, la cognición social contemporánea se ha enriquecido con evidencias y técnicas provenientes de la investigación de las bases biológicas de la conducta. El conocimiento de la actividad cerebral ha aportado a la comprensión del vínculo entre el comportamiento y los procesos sociales. Como veremos más adelante, algunos descubrimientos han apoyado la existencia de los «atajos cognitivos» en el cerebro brindando legitimidad a un concepto no exento de cierta controversia.

## Perspectiva histórica

El interés por la vinculación de lo cognitivo y lo social puede rastrearse hasta los inicios de la psicología. Por ejemplo, Wundt (1832-1920), se interesó por la relación entre individuo y sociedad lo que identificaba como objeto de la *Volkerpsychologie* (*Psicología del pueblo o de la cultura* en alemán), la que ha sido definida con un antecedente de la psicología social o la antropología. Esta perspectiva no obtuvo protagonismo en los años sucesivos cuando el conductismo se hizo corriente hegemónica. Las tendencias dominantes en la primera mitad del siglo XX trataron de evitar la manipulación de asunciones difícilmente contrastables como las que suelen involucrar a la realidad social. Existe bastante consenso de que por esta razón la cognición social no fue desarrollada hasta muchos años después.

## Inicios

A partir de la segunda mitad del siglo XX el interés por el procesamiento de la información y el tratamiento de las representaciones simbólicas se hizo creciente en las ciencias sociales. Es de destacar la aparición de la tendencia en el pensamiento identificada como «giro lingüístico» a partir de los emblemáticos trabajos de Wittgenstein de 1953 o Austin de 1955, que ponían énfasis en la realidad significativa del mundo. Por otra parte, como se vio en el Capítulo 1, cobraban fuerza las teorías del procesamiento de la información. Muchos psicólogos jóvenes veían que se infravaloraba el rol de los procesos de codificación de la información. Comenzaba la *revolución cognitiva* y con ella la posibilidad de trabajar sobre las representaciones mentales. Se abría la oportunidad de construir puentes entre la realidad social y psicológica.

En la primera mitad del siglo XX la psicología de la Gestalt ya había producido investigaciones a nivel de la percepción que implicaban valoraciones sociales. Estos

estudios —con antecedentes en el trabajo de Wertheimer (1880-1943)— concebían una percepción integral formada a partir de elementos particulares característicos, donde se incluía al mundo social. Kurt Lewin (1890-1947) obtuvo un gran reconocimiento a partir del trabajo en psicología social experimental y su *teoría del campo*. Explicó el comportamiento a partir de una relación dinámica entre la personalidad y el entorno (Lewin, 1978). El nombre de la teoría se inspira en el paralelismo con un campo magnético. La intención del autor fue proponer la existencia de un campo próximo de influencia que afectaría a los sujetos que se encontraran incluidos en él.

## La aparición de teorías

En la década de 1950, en Estados Unidos, se desarrollaron una gran cantidad de investigaciones experimentales en temática social cognitiva que dieron lugar a desarrollos teóricos específicos. Se hizo popular la *teoría de la disonancia cognitiva* (Festinger, 1954). Esta proponía que las personas buscan combatir las disonancias adecuando sus creencias para evitar contradicciones. En otras palabras, la percepción estaría afectada por la necesidad de la gente de cerrar las fisuras en su propia construcción del mundo. Esta hipótesis tuvo la cualidad de explicar por qué las percepciones de las personas podrían llegar a diferir tanto y ser objeto de explicaciones llamativamente arbitrarias. La teoría de la «coherencia cognitiva» fue importante para el desarrollo de los estudios de la cognición social al sugerir la existencia de una estructura de creencias interactuando con los procesos cognitivos.

## La dimensión cognitiva de lo social

Entre 1970 y 1990 los investigadores sintieron la necesidad de incorporar nuevas dimensiones cognitivas. Veían que las personas eran capaces de cargar con contradicciones que eran inadvertidas por sí mismos. Muchas veces las opiniones volcadas sobre un tema en un determinado ámbito podían chocar con las vertidas en otro foro. Algunos autores propusieron que el problema era producto de las limitaciones cognitivas de los individuos. En general, la capacidad limitada de la atención y memoria, la influencia de las motivaciones y la necesidad de desarrollar estrategias en un entorno social moldearían el establecimiento de creencias. Desde otra perspectiva, Moscovici (1991) planteó que la construcción de representaciones está caracterizada por la exigencia de llenar vacíos de información. Este autor introdujo el concepto de *representaciones sociales*, una modalidad particular del conocimiento cuya función es la elaboración de comportamientos y la comunicación entre los individuos.

## El sujeto como un estratega

Más recientemente algunos investigadores propusieron que dependiendo de los tiempos disponibles, la importancia del asunto en cuestión o los costos de estar equivocado podía optarse por distintos tipos de estrategia. Desde esta perspectiva se caracterizó al individuo como «estratega motivado» (Fiske y Neuberg, 1990). Según esta propuesta, la combinación de los mencionados factores serían los que llevarían a un individuo a apostar por un estilo más crítico o analítico frente a un

estímulo o tomar un atajo cognitivo (una forma rápida de categorizar un estímulo sin pasar por un análisis detallado).

A modo de sumario podemos decir que los progresos producidos a partir de la segunda mitad del siglo xx han dado lugar a una concepción de la cognición multidimensional que incorpora una interrelación entre los objetos, el lugar, la situación y la sociedad. Para dar cuenta de los aspectos sociales de la cognición se han formulado distintos constructos, algunos de los cuales repasamos en el siguiente apartado.

## Esquemas teóricos

### Categorías, prototipos, ejemplares

Percibir un objeto es en buena parte hacerlo encajar en una categoría. Por ejemplo, identificar una cosa como una moneda. Esto implica extraer una serie de características del objeto y someterlo a un conjunto de reglas no necesariamente explícitas que marcarán su pertenencia a una categoría. Dado que en sí mismas las categorizaciones pertenecen al universo humano, podría pensarse que lo social es siempre inherente a este proceso. Ilustremos a qué nos referiremos por *social* volviendo al ejemplo de la moneda. Para distinguir una moneda nos vamos a fijar en su tamaño y material y en el hecho de tener un relieve con inscripciones y tal vez una efigie. Para distinguirla de una medalla nos detendremos en que no tiene un apéndice por dónde atravesar un hilo que permita colgarla. Ahora, la perspectiva *social* aparece cuando distinguimos la moneda como válida en nuestro país en el momento actual, por ejemplo *un peso*. Para identificarla nos fijamos en características pormenorizadas que nos brindan información clave. En una fracción de segundo vamos a saber rápidamente si se trata de una moneda de mayor o menor valor. No tendrá el mismo prestigio si se trata de un peso o una libra esterlina. En definitiva, hablamos de características que sin afectar la pertenencia a la categoría contienen información significativa desde la perspectiva social.

En general, contamos con un inmenso volumen de información acerca de los objetos y somos sensibles a pequeñas variaciones. Nos llamará la atención un accesorio novedoso en un teléfono celular en un momento y nos parecerá normal al año siguiente. Ese accesorio podrá asociarse a una señal de prestigio o lisa y llanamente de pertenencia a un grupo social (a nadie se le pasa por alto si un aparato presenta en el dorso de su pantalla la imagen de una manzana mordida).

El conjunto de características que definen la categorización social de un objeto o una persona puede resumirse a través de los conceptos de prototipo o ejemplar.

Un *prototipo* es un objeto —o persona— ideal que reúne un conjunto de características o atributos asociados a una categoría. Este concepto ofrece una manera de entender la relación entre esta información sutil y su valoración social. Por su parte, los *ejemplares* son abstracciones que aunque no tienen por qué llegar a materializarse, son referentes que servirán de estímulos de comparación a la hora de identificar un objeto. La forma cómo se construyen estos ideales es todavía desconocida. En relación a cómo las personas realizarían las valoraciones de los otros se ha propuesto que se



sopesarán automáticamente distintos aspectos que podrían tener más o menos peso según la situación. Se ha llegado a proponer la expresión *álgebra cognitiva*.

## Actitudes hacia las personas

Diferentes personas suelen asumir distintos comportamientos ante los mismos estímulos. Mientras un individuo recoge una moneda del suelo otro sigue su camino. Del mismo modo distintas personas pueden tener actitudes sumamente diferentes frente a los mismos individuos que acaban de conocer. Se ha propuesto que la manera de ver a los otros está influida por un esquema de creencias que cada individuo construye. Asch en 1946 plantea la existencia de un modelo configurativo que establecería un orden jerárquico en el que ciertos rasgos centrales estructurarían la valoración de otros más periféricos. Por ejemplo, el rasgo central *profesión médico* podría activar un esquema de cosas de modo tan determinante que opacaría otros aspectos relevantes como la edad o el sexo (en ocasiones activando el funcionamiento de estereotipos). Los rasgos periféricos como *amabilidad o sentido del humor*, que en buena parte se extraen del lenguaje no verbal, podrían verse sesgados por la operación de un esquema dominado por el factor *profesión médico*. Además, estos esquemas configurativos varían de acuerdo con el escenario en que se produce el fenómeno cognitivo. La valoración de un individuo va a cambiar según cuál sea el enfoque que demanda la situación. No es lo mismo evaluar a un médico en un hospital que en un taller literario. Un personaje público puede ser bueno para salir de copas pero no para dirigir un ente público. Como mencionábamos más arriba, es difícil discernir los modos en los que se contralancean los distintos atributos. El álgebra cognitiva sugeriría que deberíamos asignar distintos valores a atributos como: médico, mediana edad, mujer, mulata. Cada uno de estos estaría sujeto a un ajuste marcado por la situación. Es importante no perder de vista que la cognición social se fija en los aspectos cognitivos, es decir el papel que puede tener la percepción de la bata blanca y el estetoscopio en configuración de la cognición del médico. La valoración general del médico en la sociedad será más bien objeto de la psicología social.

### Cognición social y clínica psicológica

Conceptos relacionados con la cognición social, como la empatía y la teoría de la mente, han sido vinculados con la psicología clínica como variables a considerar para el diagnóstico psicopatológico y la psicoterapia.

Dentro de las patologías que han investigado estos aspectos está el autismo, la esquizofrenia y trastornos de tipo antisocial, entre otras.

En estos cuadros se plantea que quienes las padecen no tienen la capacidad de empatizar o de comprender los estados mentales de los demás, generando cuadros clínicos que tienen dificultades para «ponerse en lugar del otro» e inferir sus estados internos (mentales) en relación al conocimiento común. Así algunos de los principales síntomas son: frialdad emocional, violencia, relaciones instrumentales, manipulación, desafiantes, entre otros, agrupados o enfatizados según el cuadro clínico (para profundizar ver Penn *et al.*, 2008).

## Estereotipos

Cuando las actitudes frente a personas de un cierto grupo (p. ej., médicos) tienden a reproducirse por parte de los miembros de una comunidad hablamos de estereotipos. Estas conceptualizaciones son el paradigma del atajo cognitivo en la percepción de personas. Se conforman a partir de mecanismos cognitivos que se consolidan por medio de aspectos motivacionales que muchas veces tienen que ver con el lugar que los individuos —sujeto y objeto de la cognición— ocupan en una comunidad.

Los estereotipos pueden ser tan básicos como los referidos al aspecto físico o la edad o verse determinados por cuestiones sociopolíticas como en los casos de la etnia, raza o clase social. Según Tajfel (1981), las referencias a grupos son muy importantes para la socialización de las personas y por esto las personas suelen crear categorías en relación a la pertenencia o no a un grupo social. Según existan situaciones de tensión social entre los grupos intervinientes, estas categorizaciones pueden tomar valoraciones positivas o negativas.

A nivel cognitivo podríamos decir que se produce una conexión entre procesos de alto nivel como lo son la valoración social de la pertenencia a un grupo con aspectos más básicos como por ejemplo el color de la piel o ciertos atributos de la vestimenta. Esto se relaciona con la propuesta de Asch que considera la interacción de rasgos centrales y periféricos.

## Cognición social implícita

La cognición social implícita estudia el fenómeno por el cual los constructos sociales son comunicados más allá del control consciente de las personas. La expresión *implícita* refiere al hecho de que algunos constructos sociales solo pueden ser apreciables a partir de métodos que no remiten a la introspección consciente y por tanto reflejan atributos psicológicos que no son introspectivamente accesibles.

La idea central de esta línea de trabajo es que el procesamiento de la información puede ser dividido en dos modos: controlado y automático. El modo controlado es definido como demandante de atención, limitado en capacidad y voluntariamente iniciado y alterado. El modo automático, en tanto, necesitaría poca atención, sería ilimitado en capacidad y difícil de suprimir voluntariamente (p. ej., el modo automático sería responsable de la transmisión del racismo implícito). En estudios de psicología de la salud, por ejemplo, se ha propuesto la división entre dos tipos de cognición. La *cognición fría*, que reflejaría procesos racionales y la *cognición caliente*, influida por estados viscerales como el hambre, la sed, la excitación sexual, etc. Las diferencias de actitud que los sujetos reflejan bajo estos distintos estados dan lugar a lo que se ha dado a llamar el *vacío empático caliente-frío*.

Esta distinción es relevante, por ejemplo, en estudios que intentan entender por qué jóvenes se embarcan en conductas sexuales de riesgo a pesar de estar informados de los peligros que corren.

Los métodos experimentales basados en las lógicas repasadas más arriba se basan en la facilitación como por ejemplo, el Test de Asociación Implícita (IAT por sus siglas en inglés; Greenwald, McGhee y Schwartz, 1998). La facilitación, de empleo

frecuente en la psicología experimental, implica la presentación de un primer estímulo (facilitador) que influenciará la respuesta a un estímulo posterior. Dado que en estudios de cognición social la relación entre los estímulos puede no ser explícita, la facilitación permite un acceso privilegiado a las actitudes de los sujetos.

En las pruebas tipo IAT se busca registrar la valoración automática de estímulos socialmente relevantes que son presentados en pantalla (p. ej., fotografías de personas con distinto color de piel) a partir de respuestas manuales (ver ejemplo en <https://implicit.harvard.edu/implicit/spain/>). Estas pruebas son especialmente valiosas para la investigación en temas socialmente sensibles como la discriminación. En otros asuntos en los que las personas tienden a reportar sus preferencias sin mayores problemas, como en el caso de la simpatía político partidaria, estas pruebas no aportan mucha información adicional relevante.

## Cognición social y desarrollo

El estudio del desarrollo de la cognición social remite a cómo los humanos adquirimos nuestras habilidades para percibir las acciones de los otros. Los conocimientos arrojados por esta disciplina son de mucho interés para pensar sobre los modos de procesamiento en la edad adulta.

Meltzoff propuso que el punto clave para la cognición social humana es la propensión de asociarse y aprender de otros quienes son representados como seres como uno. Esto se basa, según Meltzoff y Moore (1977), en que los niños imitan las acciones de otros desde el nacimiento. Los niños tienden a dividir el mundo social entre grupos con normas comunes. Esto servirá para guiar no solo las interacciones sociales de los propios niños sino también su entendimiento de un entorno social más amplio.

Tomasello (2009) ha propuesto que las diferencias cruciales entre humanos y otras especies radican en nuestra predisposición biológica a compartir estados psicológicos con otros. Esta visión se apoya en investigaciones del desarrollo del niño. Tomasello (2009) mostró que en el segundo año de vida los niños están predispuestos a compartir atención e información y acoplarse en acciones cooperativas con otros en ausencia de una solicitud explícita o recompensa. Los niños de seis meses muestran preferencias para agarrar un agente (títere) que facilita la consecución de un objetivo a otro personaje por sobre un títere que se presenta como un agente no colaborador. En otro estudio bebés de tres meses mostraron un patrón similar de preferencia visual para el agente colaborador por sobre el agente *malo*.

## Cognición social comparada y evolutiva

Una fuente de información importante que ha permitido estudiar varios aspectos relacionados a la cognición social proviene del estudio de animales. Esto es posible asumiendo las premisas evolutivas, y por lo tanto, considerando que algunos aspectos de la conducta social humana tiene un origen filogenético (evolutivo) compartido con otras especies. Muchos animales tienen un rico repertorio de comportamientos sociales. Su estudio brinda una oportunidad valiosa para comprender

algunos fenómenos a nivel social y grupal que son compartidos con los humanos, como los que veremos a continuación.

## Facilitación social, efecto demostrador y aprendizaje por imitación en animales y humanos

El estudio de las vías de transmisión de información entre individuos y entre grupos e individuos, y sobre todo, cómo determinados comportamientos se crean y mantienen socialmente dentro de una especie, ha habilitado la idea de que los animales pueden generar y mantener culturas. De esta manera se ha postulado que los mecanismos implicados en la cognición social en animales no humanos pueden ser vistos como el origen filogenético de la cultura (para profundizar ver Mundinger, 1980).

Durante décadas se ha estudiado los «efectos» cognitivos y biológicos de la presencia de «otros» —individuos de la misma especie— en modelos animales. En la dinámica entre pares observador-demostrador cuando los efectos sobre la conducta de los observadores son estimulantes (p. ej., por presión social) se habla de facilitación social, y cuando son directivos se habla de aprendizaje por observación o de efecto demostrador. El efecto demostrador es un hecho muy importante cuando la transmisión de información se da entre individuos de diferentes categorías. Dentro del efecto demostrador de aprendizaje social por imitación, el observador aprende comportamientos, acciones y respuestas imitando a un demostrador con el que convive enmarcado en lo que se conoce como aprendizaje social. En este contexto podemos hablar de diferentes procesos cognitivos que se dan durante la transmisión de información entre individuos que interactúan y que, a su vez, ponen en juego funciones cognitivas como la atención, percepción y memoria. Así la transmisión de información entre los individuos se puede dar por variados mecanismos como la observación y la imitación.

Otro aspecto de mucho interés por las comunidades científicas que se han dedicado a investigar estos temas es la lectura evolutiva que tiene el comportamiento social en diferentes especies de la escala zoológica. Se está en condiciones de asegurar que los procesos de transmisión de información entre congéneres de la misma especie existen desde animales muy menores como las ratas hasta los humanos.

## Simpatía, empatía, ecpatía y contagio emocional en animales y humanos

La interacción social no solo influencia el aprendizaje de los individuos, como ya se dijo, sino también influencia el estado emocional y anímico de estos. Este contagio se diferencia en simpatía, empatía y ecpatía. Tres conceptos que convergen en lo que se conoce como contagio emocional o, dentro de la adaptación biológica, aclimatación (Hatfield *et al.*, 1994).

Es sabido que los animales de laboratorio tienen la capacidad de ser influenciados emocionalmente por la presencia de congéneres. Así cuando a un par se lo somete a un estado emocional (p. ej., dolor) los pares que conviven con él se ven afectados. A dicha respuesta se le llama simpatía (Decety y Chaminade, 2003).

Junto con la simpatía, durante la interacción con otros, se da el proceso de empatía, que se define como la capacidad cognitiva de percibir el estado mental de otro generando identificación (ponerse en lugar del otro) mental y afectiva.

Dentro de esta se habla de empatía cognitiva y emocional. En complemento a los procesos de simpatía y empatía aparece el concepto de empatía (capacidad de controlar la influencia dada por la empatía y la simpatía). Esto último se conoce como el proceso de percepción e influencia del estado mental de los otros. En los últimos años ha surgido una propuesta que unifica los tres, denominada *contagio emocional*. Esta se define como la tendencia a la sincronización emocional con otros individuos con los que se interactúa (Hatfield *et al.*, 1994). Si bien dicho proceso de contagio ha sido descrito sobre todo para humanos, puede ser aplicable a animales de laboratorio dado que los procesos de empatía y simpatía han sido estudiados en estos animales. Estos procesos acarrearán consecuencias cognitivas y afectivo-emocionales en los individuos dadas por la influencia de los congéneres.

Muchas de las características descritas para la cognición social son compartidas con los humanos, por lo que variadas especies (especialmente roedores) han servido de modelo para poder estudiar las particularidades del proceso de contagio emocional.

## Cognición social contemporánea

### La influencia de los procesos básicos en los fenómenos sociales

La cognición social contemporánea está marcada por el estudio de la mediación cognitiva entre el comportamiento social y los procesos mentales. Un gran número de investigaciones ha arrojado evidencias de la existencia de comportamientos automáticos, no conscientes, que facilitan la transmisión de contenido social entre individuos y cargan de valor a objetos, expresan actitudes o transmiten estereotipos.

En las secciones anteriores hemos repasado distintos conceptos que en muchos casos han sido desarrollados por la psicología social de corte cognitivista. Como ya se dijo, la cognición social es considerada parte de la psicología social en muchas academias. Sin embargo, la cognición social progresa como disciplina dedicada a los mecanismos implícitos responsables de estos vínculos entre los procesos psicológicos básicos y los fenómenos sociales. Los paradigmas de psicología social implícita han demostrado ser útiles para dar cuenta de estos procesos. Estudios de este tipo son especialmente interesantes ya que revelan la existencia de comportamientos sociales sutiles y no conscientes a través de modelos experimentales. Con el tiempo esta línea experimental ha incorporado técnicas y herramientas neurocientíficas. Las evidencias de estos trabajos son teóricamente relevantes ya que demuestran el sesgo generado por nuestro sistema cognitivo en su adecuación al entorno sobre la formación de categorías.

Repasaremos aproximaciones contemporáneas a la percepción de objetos, rostros y acciones de otras personas —aunque algunos autores creen que esta distinción es relativa (ver recuadro *Humanización de los objetos: ¿Deshumanización de cognición social?*)—.

## Humanización de los objetos: ¿Deshumanización de cognición social?

Waytz, Epley y Cacioppo, (2010, p. 2) proponen abolir la distinción entre personas y cosas como objetos de cognición social.

Sugerimos liberar la investigación en cognición social de su foco histórico en cómo las personas comprenden a otras personas. Estudiar cómo las personas entienden a otros agentes —sean humanos o no— amplía dramáticamente el alcance de la teoría psicológica y la investigación a la que se dirige tomando en cuenta cuándo la gente atribuye capacidades humanas a otros agentes y cuándo no. La neurociencia ha demostrado que regiones cerebrales similares están involucradas en procesamientos del comportamiento de agentes humanos y no humanos.

Los autores se apoyan en lo frecuente que las personas atribuyen rasgos humanos a cosas (una bicicleta, computadora) o instituciones (el gobierno, un cuadro de fútbol, la economía).



Figura 9.3. Ejemplo de un objeto humanizado con rasgos humanos  
Fuente: Intercom in Venice de Martin Thum, Creative Commons.

## Percepción de objetos

La percepción de objetos es un tópico común de la psicología cognitiva. Trata de la transformación de información multisensorial generada por la percepción de un estímulo en una representación mental unificada. La percepción de una moneda —por ejemplo— puede implicar integrar información fundamentalmente visual, táctil y auditiva. Es decir, que logramos la identificación porque vemos, tocamos la moneda o la escuchamos chocar con otra en nuestro bolsillo. En este caso habría tres vías de información que se unifican para crear una única representación. Cómo se fusionan estas percepciones es uno de los desafíos de la psicología cognitiva; no está claro cómo es que se realiza esta unificación. Por otra parte la cognición del objeto no puede estar separada de las valoraciones sociales y afectivas que conlleva. Cuando percibimos un estímulo recibimos «todo el paquete» y no las partes por separadas. Las evidencias de las neurociencias señalan que en la percepción de

un objeto se produce una activación distribuida en el cerebro que implica un buen número de áreas entre las que se incluyen aquellas a cargo de los procesamientos semántico, emocional y motor relativos al objeto.

La exploración neural de la dimensión social del objeto es compleja ya que no existe un área «social» del cerebro. Sin embargo, rastreando el tipo de actividad distribuida generada por la percepción de un objeto pueden inferirse algunos aspectos «sociales» de su procesamiento cognitivo. Un buen número de evidencias en este sentido provienen del estudio del funcionamiento de neuronas encargadas de la visión en el mono. Nos referimos a células que se activan en etapas avanzadas de procesamiento visual y están especializadas en el reconocimiento de objetos y podrían contribuir a su codificación semántica. Se ha reportado que en el área denominada córtex temporal inferior (IT: informalmente podríamos ubicarla un poco por encima de la oreja) existen conjuntos de células que reaccionan ante la visión de caras y objetos sin importar su ubicación, tamaño o punto de vista. Esto es posible gracias a su participación en una red de distintas regiones cerebrales que aportan la información necesaria para identificar el estímulo. Esta red es sensible a distintas presentaciones del objeto asegurando su reconocimiento en distintas situaciones.

## Percepción social de rostros

En la región IT antes referida se encuentra el área fusiforme facial (FFA) especializada en reconocimiento de rostros. Su conexión con el córtex orbitofrontal y la amígdala (asociadas al procesamiento emocional) permite la asociación entre un rostro percibido con otras presentaciones del mismo rostro (ver recuadro *La neurona de Jennifer Aniston*). Esta asociación incluiría información acerca de las respuestas emocionales y sociales adecuadas asociadas a ese rostro.

## La neurona de Jennifer Aniston

Una forma de conocer la activación de una neurona particular es a través del registro de célula única. Esto es posible en los casos en que es necesaria una cirugía cerebral. La preparación de la operación implica conocer en detalle las funciones cognitivas del área a intervenir. Estas instancias permiten acceder a información privilegiada del funcionamiento neuronal y algunos científicos toman la oportunidad para realizar investigaciones. Rodrigo Quián Quiroga reportó en 2005 el registro de una neurona en el área lóbulo temporal medio que reaccionaba a la presentación de fotografías de Jennifer Aniston. Este pintoresco hallazgo confirmó la existencia de áreas neuronales dedicadas a rostros particulares. Entre las curiosidades del descubrimiento la neurona no reaccionaba a las imágenes en las que la actriz era acompañada por quien era entonces su pareja, Brad Pitt.



Figura 9.4. La actriz Jennifer Aniston

Fuente: Angela George, Creative Commons

Otra población de neuronas dentro de IT, concretamente en el surco temporal superior (STS), codificaría otros aspectos de la cara como la expresión, la dirección de la mirada, la perspectiva y el movimiento de la cabeza. A diferencia de las neuronas de FFA, estas no son sensibles a múltiples presentaciones sino a imágenes más específicas. Una neurona capaz de reaccionar a un rostro mirando al frente puede no hacerlo ante un rostro mirando a un lado. A partir de las conexiones de distintas redes neuronales se establecería una especie de vocabulario de expresiones. Además, estas neuronas se comunican con las zonas emocionales antes mencionadas permitiendo la percepción de la expresión facial desde el punto de vista emocional y al mismo tiempo seguir los cambios que se producen; haciendo posible una verdadera lectura de expresiones.



## El asco y su expresión facial

Wicker y colaboradores (2006) realizaron una investigación empleando la técnica de resonancia magnética funcional (fMRI). Lo que hicieron fue comparar la activación cerebral ante la exposición ante distintos olores y la visión de las expresiones faciales de otros luego de oler distintas sustancias. Entre las estructuras activadas por la exposición de olores, hay dos muy interesantes: la amígdala y la ínsula, ambas asociadas con el procesamiento de emociones. La parte visual del experimento reflejó que la observación de la mueca de asco determinaba una activación de la ínsula. Lo interesante fue que esa activación coincidía tanto en la propia sensación como la visión de la otra persona. Estos resultados parecen explicar por qué cuando vemos la expresión emocional de otro podemos sentir algo parecido en nosotros mismos.



Figura 9.5. Secuencia de imágenes utilizadas en el experimento de Wicker y col. (2003). A la izquierda un individuo se prepara, olfatea y reacciona a un olor que provoca asco. En el centro la experiencia placentera y en la izquierda la neutra.  
Fuente: Wicker y Col., 2003.

Es importante mencionar que el papel de claves perceptivas de bajo nivel en la percepción de rostros fue popularizado por Paul Ekman a partir del trabajo con expresiones faciales de emociones. Entre los años 1970 y 1980 Ekman introdujo la idea de que existen expresiones faciales básicas para las emociones: tristeza, asco, alegría, sorpresa, miedo, rabia. Estas expresiones estarían presentes en todos nosotros de forma innata (una asunción que Charles Darwin ya había sugerido en su libro *La expresión de las emociones en los animales y el hombre* de 1873).

## Imposición del campo visual izquierdo para la percepción de rostros

David Perrett es un investigador británico especializado en la percepción de rostros. Sus estudios arrojan evidencias del sesgo de nuestra percepción acerca de aspectos cualitativos de las caras. Por ejemplo, las imágenes de la izquierda muestran dos rostros que fueron manipulados para parecer más masculinos o femeninos. En realidad se trata del mismo rostro compuesto por una mitad masculina y otra femenina. En la imagen superior la parte masculina está a la derecha en la inferior es la izquierda. Perrett (2010) reporta que el 95% de las personas identifica la imagen inferior como la más femenina. En el caso de las imágenes de la derecha la pregunta era ¿cuál es más atractivo? Al igual que en el caso anterior se trata de la misma imagen espejada. La mayoría de las personas creen que es el de la imagen superior donde la mitad más atractiva está a la derecha. El investigador toma esta evidencia como argumento a favor de una lateralización derecha en la percepción de los atributos del rostro.

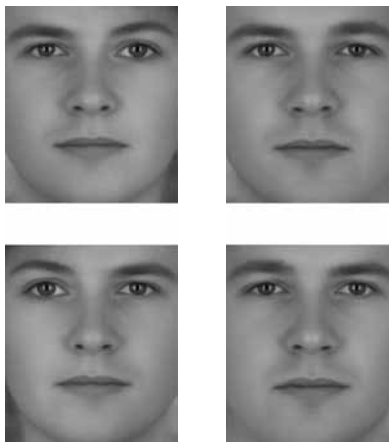


Figura 9.6. Imposición del campo visual izquierdo para la percepción de rostros (de Bert y Perrett, 1997). Las imágenes de la izquierda muestran rostros creados mezclando una mitad hombre y una mitad mujer. Izq. arriba: la mitad izquierda de la cara es masculina y la mitad derecha femenina. Der. abajo: el caso opuesto. Las imágenes de la derecha se compusieron mezclando un rostro masculino atractivo con uno menos atractivo. Der. arriba: el rostro atractivo a la izquierda. Der. abajo: el rostro atractivo a la derecha.

Fuente: Bert y Perret, 1997.

Recientemente David Matsumoto de la Universidad del Estado en San Francisco presentó una serie de estudios confirmando esta idea. Matsumoto mostró que las respuestas emocionales en los rostros de atletas al recibir fallos de jueces en los juegos olímpicos era idéntica a la de atletas no videntes en los juegos paralímpicos. Los atletas no videntes de nacimiento poseían las mismas expresiones que los atletas videntes sin haber tenido la posibilidad de aprenderlas viéndolas de otros. Matsumoto demostró además que las expresiones faciales son compartidas a través de las culturas —extendiendo el trabajo que Ekman había desarrollado en los años 1970 con tribus de Papúa Nueva Guinea.

## Percepción social de objetos

A partir de estudios realizados en humanos se ha mostrado que la visión de un objeto activa áreas cerebrales asociadas a la cognición social, la codificación semántica el procesamiento de emociones e incluso la producción de programas motores (Chao, Haxby y Martin, 1999) que permiten la interacción con un objeto. Estas evidencias han dado apoyo a la Aproximación Ecológica a la Percepción formulada en 1979 por J. J. Gibson. Este autor acuñó el concepto de *affordance*, de difícil traducción al castellano ya que es un neologismo incluso en inglés, *que refiere a las acciones que el objeto admite*. Nosotros proponemos como traducción al castellano *interactividad*. En su definición original, las interactividades son las interacciones potenciales que pueden encontrarse en el entorno. Por ejemplo, al percibir una moneda, tomarla es una de las interactividades posibles. Un ejemplo clásico es el de una taza: agarrarla desde el asa es una de sus interactividades más llamativas. Desde esta perspectiva, que se ha dado a llamar ecológica, la percepción de un objeto involucra la posible interacción y sus consecuencias. Esta aproximación se enmarca en corrientes teóricas conocidas actualmente como cognición situada (*situated cognition*) o cognición corporizada.

### Circuito neuronal de la percepción visual y motora de un objeto

La información captada por los ojos es transmitida al lóbulo occipital donde su forma y color serán procesados. Luego la activación pasará al córtex inferior temporal (IT) donde se produce la identificación de los objetos. La conexión con el área anterior intraparietal (AIP) hará posible la asociación del objeto percibido con sus interacciones potenciales gracias a la conexión con el córtex promotor y el área de Broca (procesamiento de lenguaje). La interconexión con áreas subcorticales como la ínsula, la amígdala o el hipocampo sugieren por su parte la activación de áreas emocionales. Todo este proceso se realiza en aproximadamente medio segundo.



Figura 9.7. Circuito neuronal de la percepción visual y motora de un objeto  
Fuente: Adaptado de Fagg y Arbib (1998).

A partir del concepto de *interactividad* (*affordance*) Paul Cisek (2007) ha desarrollado una propuesta actualizada acerca de cómo se unificarían las activaciones distribuidas asociadas a un objeto: la teoría de la competencia entre posibilidades de acción o interactividades (según nuestra traducción). Esta teoría plantea que la fusión de la información sensorial antes mencionada sería el resultado de la selección de una acción que el individuo evalúa ejecutar a partir de los objetos disponibles en su entorno. Esto implicaría convocar la información necesaria para atender las demandas del medio. De este modo, el objeto tendría una representación pragmática que dependería de las alternativas de acción en un momento determinado. La recuperación de experiencias pasadas sería fundamental para la anticipación de las consecuencias asociadas a ese tipo de objetos. El proceso acabaría en el momento en el que el sujeto ejecuta la acción seleccionada. También puede suceder que la situación requiera la inhibición de toda acción. Pero asimismo el proceso producido aseguraría la comprensión del contexto en el que el individuo está inmerso.

Desde esta perspectiva, se entiende que percibir un objeto comportará el mundo social en el que se inserta. Por ejemplo, la decisión de recoger la moneda necesitará al mismo tiempo la preactivación del programa motor de agarre así como su rol en un determinado escenario social. Se sabe que la mirada del otro podría inhibir nuestra acción, aunque nosotros no estemos enfocados en ese observador.

Las investigaciones diseñadas a partir de paradigmas como este se orientarán a detectar la conexión entre pequeñas claves perceptivas con aspectos de alto nivel que pueden ser sociales o culturales. Por ejemplo, una pequeña clave de color nos dirá que la moneda está discontinuada y nos disuadirá de recogerla del suelo.

## Percepción de las acciones de los otros

Las personas emiten una gran cantidad de mensajes a través de su lenguaje no verbal. Este último puede llegar a representar el 55% de la comunicación interpersonal (Mehrabian, 1967). El aporte neurocientífico a la comprensión de acciones ha sido capital y puede ejemplificarse a partir del desarrollo de la teoría del sistema espejo. Nos referimos a una construcción teórica basada en el descubrimiento de las *neuronas espejo* a principios de la década de 1990 (ver Rizzollatti y Sinigaglia, 2006). Este tipo de neurona presente en el córtex promotor del cerebro está involucrada en la programación de acciones pero también registra actividad cuando se observa a otro realizar una acción similar. En otras palabras, parte del proceso neuronal que se activa cuando nos disponemos a realizar una acción se dispara al ver la actividad de otra persona. De allí que estas neuronas hayan sido bautizadas como neuronas de la empatía ya que nos permiten sentir en primera persona la actividad de otro individuo (para ver un ejemplo de cómo percibimos a otras personas a partir de unas pocas claves informativas se sugiere visitar <[www.biomotionlab.ca](http://www.biomotionlab.ca)> y buscar la demo: BMLwalker. El enlace directo está disponible en el sitio web del libro). La mayor activación de estas neuronas aparece en un contexto en el que se ejecuta una acción dirigida a un objetivo concreto, de aquí que se argumente que las neuronas espejo no solo permiten la comprensión de acción sino también de intenciones (ver recuadro *Las neuronas espejo y el contexto*).

## Las neuronas espejo y el contexto

En un experimento de resonancia magnética funcional (fMRI) Marco Iacoboni y su equipo (ver Iacoboni, 2009) mostró tres pares de videos y comparó la actividad cerebral ocasionada por cada uno. El primer video fue llamado «contexto» y mostró objetos (tetera, taza, galletas) dispuestos en dos contextos: listo para tomar el té (mesa ordenada) y mesa antes de ser levantada (mesa desordenada). El segundo par de videos fue el de «acción», se mostró sobre un fondo neutro, una mano realizando un gesto de precisión —el gesto delicado típico para agarrar el asa de una taza y un gesto de fuerza— agarrando con toda la mano, más asociado a recoger la mesa. El tercer grupo de videos fue el de «intención» en el que los gestos de agarre de precisión y fuerza fueron presentados en los dos contextos: tomar el té y levantar la mesa. Los investigadores encontraron una actividad distintiva superior en las áreas del sistema espejo del hombre cuando eran observados los videos de «intención». A partir de estos resultados se sugiere que el sistema espejo es sensible al contexto en el que se observa una determinada acción.

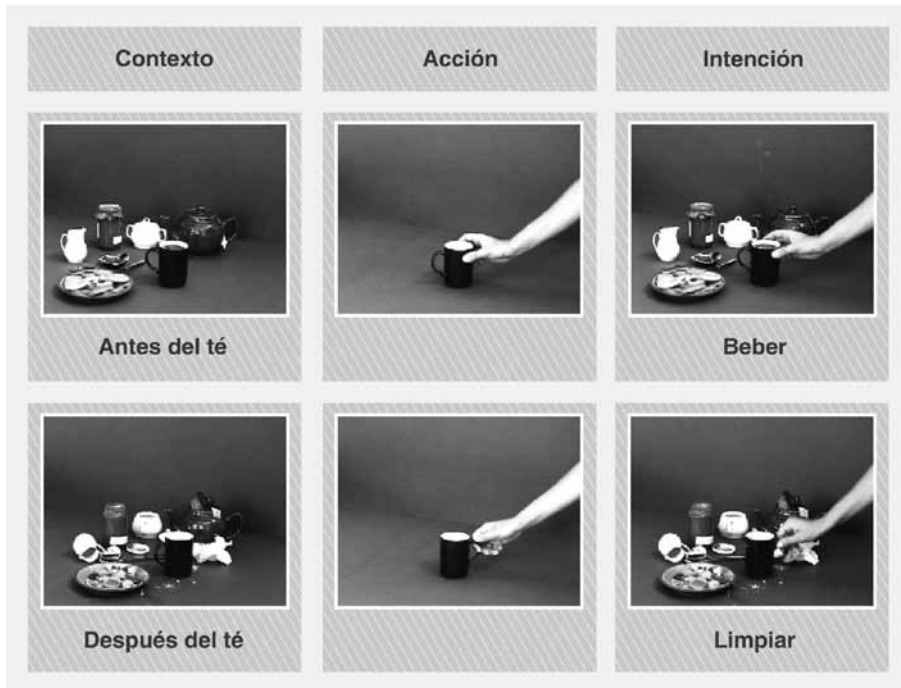


Figura 9.8. Estímulos utilizados en el experimento de Iacoboni y colaboradores (cf. Iacoboni, 2009). A la derecha dos contextos diferentes: mesa lista para tomar el té (arriba), mesa luego de que se tomó el té (abajo). Al centro dos acciones: agarrar desde el cuerpo de la taza (arriba) y agarrar desde el asa (abajo). A la izquierda las acciones insertas en los dos contextos.

Fuente: Adaptado de Iacoboni, Molnar-Szakacs, Gallese, Buccino, Mazziotta y Rizzolatti (2005).

## Integración de objetos, rostros y acciones

Como explicábamos en apartados anteriores, una serie de investigaciones fisiológicas han señalado que en la parte anterior del surco temporal superior (STS) existen neuronas que responden selectivamente a la observación de una amplia gama de movimientos corpóreos realizados por otro individuo (Perrett, Mistlin y Chitty, 1987). Esta información visual está conectada con las regiones de las neuronas espejo dando lugar a una resonancia motora que a su vez tendría conexiones con áreas semánticas. Lo interesante de estas evidencias es que revela la enorme especificidad de los movimientos que somos capaces de integrar desde una perspectiva social. Por ejemplo, la activación neuronal provocada por la observación de un movimiento manual diferirá cuando la cabeza del ejecutante esté unos pocos grados más o menos levantada (Perrett *et al.*, 1987). Se ha especulado que esta activación corresponde al hecho de que la postura de cabeza baja transmite cooperación mientras la cabeza alta resulta más desafiante.

Recientemente se ha demostrado que la percepción de rostros es afectada por su ubicación y la valoración de los individuos (Felisberti y McDermott, 2013). Los investigadores compararon el papel de la ubicación de las caras en el campo visual en el reconocimiento de personas que habían sido caracterizadas de tramposos, cooperadores o neutrales. Los cooperadores fueron mejor recordados principalmente cuando eran presentados en la mitad superior del campo visual. Lo que corresponde con el modo habitual en el que nos relacionamos con los demás.

Adams y cols. (2010), por su parte, llevaron a cabo un estudio en el que se medía el impacto a nivel cerebral de la percepción de expresiones faciales de miedo. En su estudio introdujeron como variables sutiles variaciones en la dirección de la mirada —dirigida al espectador o desviada— y la introducción de actores de dos orígenes étnicos distintos: japoneses y caucásicos norteamericanos. Se encontraron diferencias neuronales producidas por la combinación de las variaciones milimétricas en pupilas e iris y la procedencia del actor.

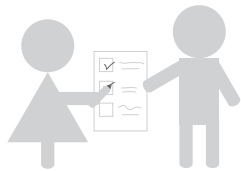
El hecho de encontrar diferencias a partir de una modificación tan pequeña demostró qué poderosa puede ser la mirada como clave social. Los investigadores concluyeron que el haber encontrado variaciones culturales tan pronunciadas para la influencia de la dirección de la mirada para el procesamiento emocional resalta el grado en que la mirada y la cultura influyen significativamente respuestas neurales. Estos descubrimientos muestran la importancia de los estudios transculturales para avanzar en la comprensión básica de las operaciones mentales que subyacen a la percepción social y la emoción.

En lo que respecta a los objetos, se sabe que nuestra percepción de estos es afectada por la presencia de otros individuos. Recientemente los investigadores italianos Constantini y Sinigaglia presentaron una serie de experimentos en los que la percepción de los participantes de imágenes de objetos insertos en entornos 3D era afectada por la presencia de otro individuo. Este comportamiento dependía de la distancia entre el objeto y el sujeto introducido siendo más importante cuando el individuo añadido podría agarrar el objeto. Las investigaciones experimentales que se enfocan en la interacción entre la cognición de objetos e individuos con distintas valoraciones sociales todavía son novedosas. La tendencia es que estos se

multipliquen gracias al desarrollo y la popularización de tecnologías que facilitan las configuraciones experimentales de este tipo. Además, la línea de investigación recibe el impulso fuerte del campo de la *interacción persona computadora* que está comenzando a demandar información. En la actualidad las personas utilizan con cada vez mayor frecuencia dispositivos tecnológicos (computadoras, teléfonos inteligentes) para su interacción social. Por esto es que el desarrollo de dispositivos de interacción se sirve del conocimiento de cognición social.

Sin dudas se trata de una disciplina que tendrá que decir mucho en el futuro.

## Resumen del capítulo y conclusiones



Hemos repasado el desarrollo de una disciplina que ha tomado mucho relieve en los últimos tiempos. Con el desarrollo de las neurociencias han surgido evidencias que han dado sustento empírico a la existencia de los llamados atajos cognitivos. Estos atajos implican la conexión entre detalles de bajo nivel y construcciones sociales y culturales. Este tipo de aproximación fue marginada en la primera mitad del siglo xx y comenzó a crecer luego de 1950. Con los años fueron

desarrolladas distintas hipótesis intentando dar cuenta de cómo se estructurarían las creencias de las personas adecuándose a distintos entornos y momentos. Términos como prototipos y estereotipos se hicieron de uso frecuente. Entre 1980 y 2000 con el desarrollo de las neurociencias aparecieron evidencias que mostraron el alto grado de filtración de aspectos sociales en el procesamiento cognitivo. El conocimiento del procesamiento de objetos, rostros y acciones es de especial importancia para la cognición social. Dan cuenta de cómo de modo sutil e inconsciente puede decodificarse y transmitirse la información que se transforma en los bloques constituyentes del fenómeno social.

En nuestra experiencia cotidiana nos ocurre a menudo que imputamos a los demás creencias, expectativas e intenciones, más o menos explícitas. Sin embargo, no somos conscientes de cuánto de estos mecanismos escapan a nuestro control. Las aproximaciones comentadas abren una nueva perspectiva que podría permitirnos conocer mejor la naturaleza de nuestra cognición social. El conocimiento de estos procesos podría habilitarnos a interpellarnos acerca de las razones por las que vemos las cosas de una manera y no otra y si tenemos intención de modificar nuestras creencias.

El investigador de la cognición social tiene un rol importante en esto.

## Puntos para la discusión

1. ¿Los estereotipos se encuentran presentes en nuestra forma de comprender el mundo? ¿De qué manera se puede evitar que estos den lugar a fenómenos de discriminación negativa?



2. La cognición social comienza a utilizarse como insumo para el diseño de interacción con computadoras. ¿Cómo puede aplicarse el conocimiento de estos procesos perceptivos al desarrollo de innovaciones tecnológicas? ¿De qué modo podrían diseñarse dispositivos que promuevan mejores relaciones sociales?
3. ¿Las personas son sinceras a la hora de hablar acerca de sus creencias? ¿Tiene sentido buscar evidencias empíricas para la transmisión de creencias si puede darse cuenta de estas por medio de aproximaciones cualitativas como la psicología social, la sociología o la antropología?

## Aprendizaje basado en problemas



Cuando se encuesta a los uruguayos por su nivel de racismo suele encontrarse que la mayoría de los consultados opinan que nuestro no es un país racista. Sin embargo, se sabe que la mayoría de las personas de raza negra se encuentra debajo de la línea de pobreza. El 50% de los niños afrouruguayos está en el sector más desfavorecido de la sociedad y solo

el 3,2% se ubica en el más favorecido. Un hombre afro recibe aproximadamente el 70% del sueldo de un blanco, mientras que en el caso de las mujeres afrouruguayas reciben el 72% de la remuneración de las trabajadoras blancas.

Enfrentados a estos datos parecería que existe algún tipo de racismo implícito.

Teniendo en cuenta el trabajo de Freeman y col. (2011) descrito en el recuadro sobre racismo implícito, explique por qué medios podría transmitirse el racismo a través de lenguaje no verbal sutil y no consciente. ¿Qué tipo de investigación podría realizarse para clarificar el funcionamiento del racismo en Uruguay? ¿Qué estímulos emplearía?