

IMÁGENES Y PROCESO DE TOMA DE DECISIONES

Florentino Rodao

Universidad Complutense de Madrid

"Si los hombres definen las situaciones como reales, ellas son reales en sus consecuencias" aseguraba W.I. Thomas en *The Child in America*, en 1928,¹ cuando se empezó a constatar la importancia de estudiar las imágenes como claves no sólo para entender la interpretación de un fenómeno sino también para definir el comportamiento posterior de las personas. Intentar analizar de forma científica estas consecuencias de considerar como reales determinados contextos es, precisamente, el problema más difícil de resolver, más aún cuando se intenta predecir esa influencia de las imágenes en el comportamiento posterior de las personas. Cuando son manejadas entre estados (es decir, por grupos) y las decisiones están a cargo de personas que teóricamente son más inmunes a los impulsos emocionales (como son los altos funcionarios, personas generalmente por encima de la media intelectual del resto) se piensa que es uno de los medios donde inciden menos.

Este trabajo trata sobre las carencias que actualmente entraña el estudio de las imágenes en la toma de decisiones, siguiendo por las teorías sobre el papel de los factores psicológicos y con los problemas asociados al esfuerzo por teorizar el estudio de la influencia de las imágenes. Me voy a referir especialmente al campo donde he más trabajado, como han sido las relaciones internacionales y, mas en concreto, las imágenes de Japón y de los países asiáticos en general, puesto que a lo largo de mi estudio sobre las relaciones entre España y Japón durante la II Guerra Mundial he podido comprobar que fueron las imágenes las primeras en cambiar, seguidas por las decisiones políticas.

Los tres conceptos principales son la imagen, la percepción y la representación. Las imágenes "figura, representación, apariencia y semejanza de una cosa,"² convierten la realidad en una abstracción que permite su proceso por el ser humano, por ello su principal problema es esa captación, necesariamente selectiva. La percepción es el efecto de percibir, es decir, cuando el receptor les concede un significado intrínseco a esa imagen recibida, a través de procesos cognitivos donde los procesos cerebrales tienen un papel crucial, pero también los factores motivacionales, tanto personales como de grupo, tales como las preocupaciones o las expectativas, es decir, las imágenes de lo futuro. Por último, está la representación del problema, el resultado final del proceso, casi el único que se produce de forma colectiva en el caso de las relaciones entre estados, en donde se plantean el marco, la situación y los objetivos. Son recurrentes, por tanto, nociones propias de la ciencia política, de las relaciones internacionales y de la psicología.

DECISIÓN RACIONAL Y PERCEPCIONES

La influencia de las percepciones en el proceso de toma de decisiones es generalizada. Aun cuando este proceso se refiera a los estados y sus relaciones con otros estados, es obvio que no son entidades abstractas, sino que están compuestos de seres humanos susceptibles de las influencias de las imágenes y de las percepciones. El antiguo secretario de Estado de los Estados Unidos, Henry Kissinger, aseguraba también que la política internacional es, ante todo, el resultado del entrelazamiento de individuos y experiencias nacionales donde juega un papel esencial la percepción que del otro se tiene.

No obstante, hay una gran diferencia en cómo considerar esas carencias. El problema principal es la inexistencia de conexiones directas entre las imágenes y las interpretaciones que conllevan y las decisiones estatales. Esta imposibilidad de medir con exactitud y el factor emocional implícito ha llevado a las escuelas clásicas o neoclásicas a desdeñar el papel de las imágenes y de su influencia en la política exterior.

La Teoría de la Decisión Racional, por ejemplo, el modelo más aceptado en la actualidad, tiende a percibir los errores de los decisores (el conocimiento incierto, la información ambigua, etc) como accidentes fortuitos, es decir, no cuantificables y difícilmente analizables.

En el caso de las relaciones internacionales, tanto la teoría de la disuasión como la de la espiral, las dos principales durante el período de la Guerra Fría, han colocado la cuestión de las percepciones en un papel central, pero siguen considerando la toma de decisiones como un proceso racional.

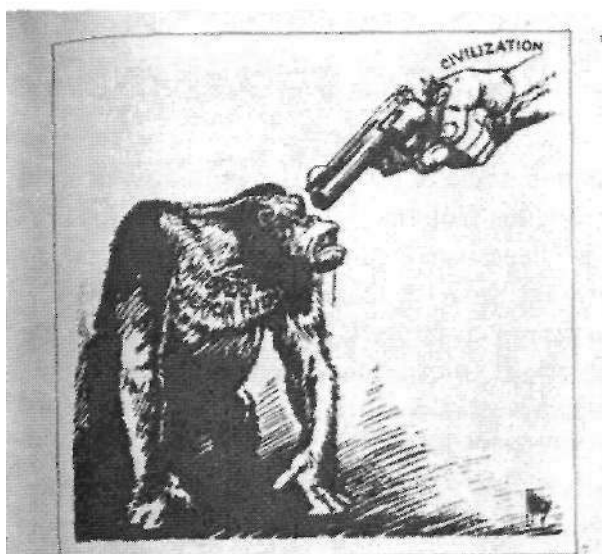


Foto 1

1) La teoría de la disuasión [deterrence] ve un mundo muy interconectado y dice que grandes peligros se levantan si un agresor cree que las potencias del status quo son débiles en capacidad o en resolución. Para evitarlo, el estado debe mostrar la habilidad y el deseo de llevar a cabo la guerra. Así, cuando el primer ministro japonés Tójiro Hideki, en septiembre de 1941, buscaba que Estados Unidos accediera a sus demandas mientras le acusaba de que su propósito real era la dominación del Asia Oriental, la Teoría de la Disuasión explica que única posición factible de Estados Unidos era la firmeza. Ceder en una cuestión sería alentar el resto de demandas, sin tope máximo para las concesiones requeridas de Japón, ellos suponen.³

2) La teoría del modelo de la espiral, por su lado, asegura que cada estado está protegido simplemente por su propia fortaleza, mientras que los estadistas se dan cuenta que, incluso si otros no posean designios agresivos, no hay nada que garantice que luego no los vayan a tener. Ello significaría una preocupación hasta por la más inverosímil de las amenazas y a que, en casos extremos, los estados que buscan seguridad pueden pensar que la mejor ruta, si no la única, para conseguir su objetivo es atacar y expandirse. En el caso de los momentos previos a la Guerra del Pacífico y tras las invasiones en China desde casi una década antes, los líderes japoneses pensaban que no había opción a seguir incrementando su dominio sobre Asia Oriental, siquiera detenerse en los territorios ya conseguidos, puesto que renunciar a ello Asia sería sacrificar su "misma existencia", tal como ellos mismos aseguraban.

Ambas teorías están profundamente preocupadas por el peligro del malentendido y, en consecuencia, por la importancia de que los estados pongan bien claras sus intenciones. El modelo de la espiral, además, ofrece una atención preferente a los factores psicológicos y de hecho los considera cruciales para explicar la carrera de armamentos. Pero apenas estudian la distorsión de las percepciones, tanto de forma consciente como inconsciente y el propio Kissinger, aún reconociendo ese papel crucial de la percepción, asegura que ese entrelazamiento de individuos y de experiencias nacionales repercute en un resultado en buena medida imprevisible.

Ese desdén hacia las imágenes, hacia el significado de su distorsión y hacia los factores psicológicos es la respuesta más fácil. No necesariamente la más conveniente, puesto que una serie de preguntas sobre las diferencias entre realidad e imagen siguen sin encontrar una respuesta clara al estudiar como se produce la toma de decisiones:

- ¿Cuales son las causas y las consecuencias de las percepciones erróneas?
- ¿Qué clase de errores perceptivos ocurren comúnmente en la toma de decisiones?
- ¿Como son formadas y alteradas las creencias sobre las políticas de otros actores?
- ¿Perciben correctamente los decisores (decisión makers)?

Ante las dificultades que conlleva estudiar ese papel de las imágenes, especialmente las de la élites en las Relaciones Internacionales, es necesario conceder una mayor atención. Las etapas han de ser profundizar en las imágenes de aquellas élites que toman las decisiones políticas, que son el resultado, primero, de una serie de estímulos y, después, filtradas a través de los procesos individuales antes de la decisión final.

PSICOLOGÍA Y RELACIONES INTERNACIONALES

Estos esfuerzos por relacionar las imágenes con el proceso de toma de decisiones pasan por desarrollar la variable psicológica en la relación entre la persona y el medio. Influyen multitud de factores que afectan tanto de forma individual como colectiva, tales como el medio, el comportamiento o la memoria. Harold y Margaret Sprout fueron los pioneros en analizar cómo el medio afecta al comportamiento humano, asegurando, primero, que puede influir en las decisiones sólo si los decisores se percatan de consideraciones en ese medio y, segundo, que el medio puede limitar el resultado de las decisiones cuando son hechas sobre la base de percepciones erróneas de factores en el medio. Los Sprout, así, distinguen entre el medio psicológico (*psychomillieu*), percibido por el decisor, y el medio operativo (*operational millieu*), el medio real donde la política tiene lugar.

Richard Snyder y Michael Brecher han desarrollado modelos conceptuales de procesos de toma de decisiones que extienden el trabajo de los Sprout. Snyder construyó un modelo de toma de decisiones en política exterior como un proceso de input-output y conversión de variables, postulando que la forma en la que los decisores definen una situación es el factor primordial en el comportamiento de la política exterior. El modelo de Snyder identifica tres fuentes de estímulo por los cuales los decisores definen una situación: el "proceso de toma de decisiones" o la influencia desde dentro de las mismas organizaciones gubernamentales decisoras; el entorno interno (*internal setting*) que considera a las decisiones en función de los aspectos no-gubernamentales de la sociedad y el entorno externo (*external setting*), teniendo en cuenta la influencia de fuera de la sociedad. El modelo de Snyder es significativa porque ofrece un modelo operacional comparable de los roles de las variables internas, externa y organizacionales como fuentes de comportamiento de la política exterior en términos de como influyen en la toma de decisiones.⁴

El comportamiento es una de las claves principales en los análisis que toman en cuenta el hecho psicológico: aunque personal, refleja las presiones del medio exterior y hay diferentes opiniones sobre los factores que puedan ser más determinantes. Brecher ha realizado un modelo de comportamiento de política exterior siguiendo a Snyder, distinguiendo claramente el medio psicológico del operacional e ilustrando como el primero afecta al segundo, identificando dos elementos claves en el medio psicológico.

gico, el prisma de actitud (attitudinal prism) y la predisposición psicológica de los decisores, que incluye factores sociales, tales como la ideología y la tradición, y de personalidad, tales como las cualidades idiosincráticas de los decisores y, sobre todo, las imágenes de las élites. Brecheer considera que juegan un papel clave, porque los decisores actúan de acuerdo con su percepción de la realidad, no "en respuesta a la realidad en sí." El prisma de actitud, en definitiva, distorsiona la forma en la que las élites de la política exterior ven el medio operacional.⁵ Esta idea general sería seguida por Herbert Blumer, que se refiere como los estímulos, los motivos, las actitudes o las ideas, y cómo los maneja cada individuo en la acción que está construyendo,⁶ mientras que Abraham Kaplan enfatiza, por su lado, el papel de las expectativas y las predicciones que los estados puedan hacer del comportamiento de otros estados.⁷

En cuanto a la memoria, se construye en base a las percepciones, pensamientos, ideas y objetivos activos en común al mismo tiempo. Así, son reconstruidos, a menudo de forma diferente, en el contexto de diferentes objetivos y de información activada diferente, con el resultado de que pueden ser reactivados de forma incompleta con diferentes facetas activas en diferentes momentos, refundidos con memorias similares de diferentes hechos, y embellecidos o también modificados por un proceso adicional perceptivo o reflectante.⁸

Estas contribuciones se han traducido en el llamado modelo normativo-afectivo, que significa poner el acento en los factores emocionales y sociales, con un papel propio y protagonista a la hora de definir el contexto en el cual se toman las decisiones. Desarrollado por Amitai Erzioni, asume conceptos provenientes del modelo racional de toma de decisiones, especialmente aquellos que derivan del "incrementalismo" y asume una concepción lockesiana del hombre como un ser social, enmarcando las acciones individuales como reacción o consecuencia de la acción social. Erzioni distingue dos tipos de decisiones, las fundamentales y la secundarias, las primeras serían adoptadas tras examinar las alternativas básicas y las segundas sobre fragmentos, tomadas de forma incremental pero dentro de los contextos fijados por las decisiones fundamentales, revisiones incluidas.⁹ Esta hipótesis puede ayudar a entender el lanzamiento de las bombas atómicas sobre Japón en 1945, porque una decisión de carácter fundamental, como fue la viabilidad técnica de un arma nuclear, desencadenó otras de carácter incremental secundarias, tales como la investigación adicional, la construcción, y el lanzamiento de los artefactos sobre Hiroshima y Nagasaki.

Este modelo y el uso de la variable psicológica ofrece interesantes contribuciones, tales como la posibilidad de conocer la base psicocultural del adversario, comprender que las decisiones deben ser entendidas en términos del medio psicológico (psychological environment) de los decisores. Es decir, sus creencias sobre el mundo y sobre otros actores¹⁰ y reconocer la importancia de la imagen propia de cada actor.

Pero la psicología tiene también carencias importantes en su función, que expresa Robert Jervis en la introducción de su libro *Perception and Misconception in International Relations*.

1. Se presta más atención a los factores emocionales que a los cognitivos. Los factores cognitivos "fríos" son muy importantes para distorsionar la realidad
2. Los datos son principalmente de laboratorio
3. No se toma suficientemente en cuenta el elemento del conflicto de intereses
4. La estructura del sistema internacional no se capta suficientemente
5. Escasa comprensión de las consecuencias de falta de soberanía
6. Se analizan más los procesos que dificultan que los que facilitan."

DISTORSIONES EN LA TOMA DE DECISIONES

La variable psicológica afecta más allá del modelo a escoger para analizar la toma de decisiones, puesto que hay un conjunto de aspectos, conceptos, comportamientos y mecanismos que influyen también de forma decisiva, pero no sólo en la toma de decisiones, sino en los momentos previos. Son los procesos de percepción que se estudian también en psicología pero que tienen más que ver con su faceta cognitiva o con la percepción visual, actúan temporalmente y de forma parcial pero no por ello dejan de tener en conjunto una importancia crucial en el proceso de decisiones. Herbert Simón los denomina atajos a la racionalidad, es decir, formas de pensar necesarias de utilizar por los decisores, que se abren camino a través de la complejidad y llegan a conclusiones con un esfuerzo mínimo, que se manifiestan de diversas formas. Tienen la ventaja de ser más fácilmente reconocibles, por lo que voy a listarlos para comentarlo ligeramente.

Para ello, voy a utilizar mi estudio sobre las relaciones entre España y Japón durante la II Guerra Mundial, que trata un período cambiante de las relaciones que va desde la admiración del comienzo de la guerra al odio del último año, hasta el punto de pasar de la admiración y la alianza al esfuerzo de Madrid por declarar la guerra a Japón. Este cambio tan brusco estuvo motivado por el contexto político bélico, pero fue facilitado por la escasez de contactos de carácter político, económico o de otro tipo, lo que significó una dependencia casi total de los intereses propagandísticos y, en consecuencia de las imágenes del otro, cuyos cambios habrían sido anteriores al vuelco político de Madrid hacia Tokio en 1944.¹² Es un análisis que posi-



Foto 2

ciona a las imágenes dentro el contexto de las relaciones hispano-japonesas como explanans en lugar de explanandum, es decir, determinando las relaciones antes que siendo un precipitado de ellas, tal como expresa Emilio Lamo de Espinosa.¹³ En consecuencia, frente a la hipótesis realista, encuentra mayor validez en la constructivista, considerando que las *imágenes de los países guían o al menos influyen en las relaciones internacionales por lo que suponen de anticipación del comportamiento de los otros países y de justificación del propio*.

La perspectiva general pueda explicar el vuelco global, el intento de declarar la guerra o el sentimiento de superioridad racial imbuido a partir de mediados del siglo XIX entre los europeos de clases altas hacia aquellos subordinados, ya fueran de clases más bajas o de países dominados colonialmente. En ello, la teoría del *Orientalismo* de Edward Said resulta una herramienta necesaria para penetrar en el entendimiento, puesto que es necesario estudiar también la razón de distorsiones parciales. Aunque su importancia se relega a un segundo nivel, por no ofrecer soluciones globales, su importancia en conjunto puede equipararse a la general porque ofrecen respuestas a lo largo del proceso de recepción e interpretación de la información. Para ello resulta crucial la hipótesis de la disonancia cognitiva de Robert Jervis y la serie de distorsiones que desgrana en su *Perception and Misconception in International Relations*.

1. RIGIDEZ COGNITIVA (tendencia a reconocer lo que se espera ver y a asimilar la nueva información a modelos preexistentes), *Los soldados japoneses fueron representados con una disposición total a dar la vida durante la batalla, una imagen que sirvió tanto al principio de la Guerra del Pacífico (daban la vida propia) como al final (se la quitaban a los demás, masacrándoles).*
2. REDUCCIÓN DE LA DISONANCIA (Alterar creencias o evitar información psicológicamente inconfortable). *Los occidentales ignoraron las noticias relativas a las diferencias internas entre los japoneses, considerándoles a todos por igual y coincidiendo con el eslogan de "Cien millones de almas latiendo al unísono " [ichi oku isshin] propagado por las autoridades niponas*
3. CONGRUENCIA COGNITIVA (búsqueda de una complementariedad cada vez mayor entre las imágenes de los otros y la propia), *España y Japón como puente de civilizaciones fue una de las ideas más propagandas al inicio del conflicto* Ernesto Jiménez Caballero escribía en un ensalzando las similitudes de ambos pueblos: "el sentimiento de compartir con los japoneses la defensa mas extrema del mundo frente a un común enemigo: este sentir que España y Japón son dos flancos decisivos- ha hecho que japoneses y españoles nos hayamos ligado fraternalmente y nos tengamos un mutuo cariño y admiración. Pero la admiración y afecto de España por Japón no es de hoy, sin embargo. Procede desde el momento en que nos dimos cuenta el ser el Japón la otra España; la de allá. Osea, una nación colocada frente a un poderoso Continente Occidental (Estados Unidos) y un continente inmenso de color (el Asia china e hindú). Como España es la nación (del lado de acá colocada entre Francia e Inglaterra (Occidente) y el África (Oriente). España y Japón, las dos fronteras del mundo. Son dos puertas. La misma unidad de destino en la Universal."¹⁴
4. BALANCE COGNITIVO (asimilar o rechazar la información con el fin de maximizar la congruencia, normalmente para complementar una visión positiva con otra negativa) *Civilización frente a Barbarie. Al final de la guerra, las informaciones sobre el presunto comportamiento bárbaro de los japoneses eran más atendidas al complementar la visión propia y opuesta de los españoles como representantes de una civilización opuesta a la nipona,*
5. CIERRE COGNITIVO PREMATURO (rechazo inmediato de la información discrepante) *Ello explicaría la aseveración del gobierno de Madrid que la saña contra los españoles en Filipinas sólo podía ser la muestra de una decisión política de atacarles venida desde las más altas instancias, tal como llegaron a expresar incluso a los propios japoneses en el comunicado oficial rompiendo las reálaciones diplomáticas.*
6. SATISFACCIÓN PERCEPTUAL (formación de una imagen prematura en caso de presiones para llegar a una conclusión rápida) *Tras el final de la guerra civil y la puesta en marcha de las relaciones diplomáticas en China, la España de Franco se encontró que podía optar tanto por relacionarse con la China nacionalista del Guomindang, dirigida por Jiang Jieshi (Chiang Kaishek) como por la pro-japonesa, bajo el gobierno nominal de Wang Jingwei (Wang Chingwei). La posibilidad de obtener ventajas políticas y de agradar a los amigos japoneses hizo inclinarse por la idea que Wang tenía tanta popularidad o más que Jiang, un hecho que llevó a pensar en reconocer a su gobierno en la primera mitad de 1940, cuando ni siquiera Japón lo había reconocido.*
7. RESISTENCIA AL CAMBIO (Una imagen que influya en la autoimagen positiva es más difícil que desaparezca) *La imagen del imperio japonés ayudando de una forma decisiva a la fortaleza del Eje favorecía, siquiera indirectamente, sus posibilidades de victoria y, en consecuencia la confianza y las ambiciones del gobierno de Franco.*

8. PREDISPOSICIÓN PERCEPTUAL (Mayor atención a lo cercano, a lo familiar que a los peligros evitados o los cambios pacíficos) *El vuelco en la imagen de Japón fue más brusco por repercutir la imagen de brutalidad y de falta de civilización entre los propios españoles en Filipinas.*
9. PSICOLOGÍA DE LA RECOMPENSA INSUFICIENTE (Cuanto mayor ha sido el esfuerzo por tomar una decisión, más cuesta cambiarla) *La imagen de Japón también fue objeto de disputa en la política interna española, los más conservadores criticando sus posibilidades y su ataque a Estados Unidos en contra de la opinión falangista, encantado con la posibilidad de derrotar al que también consideraban un gran enemigo. Así, cuando se hizo aconsejable el cambio de política, los falangistas fueron los que más se resistieron a cambiar la imagen de Japón porque también suponía aceptar una victoria de sus oponentes dentro del régimen franquista.*
10. IMPACTO DEL GRUPO EVOCADO. (Interpretación según la preocupación del momento) *La visión de Japón contuvo sobretodo elementos militaristas durante esos años como resultado de los tiempos que se vivían. Predominó de esa manera la imagen del Bushido sobre el resto de las visiones asociadas de Japón, como ejemplo de luchador dispuesto a dar la vida por la patria (aunque en todo caso lo habían hecho por un señor o un territorio) e incluso se militarizaron las otras, desde las imágenes estéticas a la geisha, representada luchando por la victoria nipona, o como mujer vestida de militar.*

Estas son algunos de las distorsiones que estudia la teoría de la disonancia cognitiva, que pueden ser muy útiles de reconocer a la hora de analizar la influencia de las imágenes sobre el proceso de decisiones, pero también es necesario tener en cuenta sus limitaciones

1. La política del Estado es influida por otros factores distintos a la percepción del medio: riesgos, objetivos, etc.
2. Los actores tienen códigos operacionales o creencias sobre el comportamiento de los demás
3. En ocasiones, los actores no prestan mucha atención a las imágenes que tienen de otros estados
4. El estado puede actuar poco o mucho para mostrar una imagen determinada
5. Hay imágenes permanentes o semi-permanentes
6. Las imágenes influidas por la historia van más allá del control de los decisores
7. Los aspectos menores son a veces más fáciles de cambiar que los básicos

CONCLUSIÓN

Las imágenes son de muy diverso tipo, nacionales, históricas, literarias, científicas, populares, sociales, etc. Pero además de sus ventajas e inconvenientes, el proceso a las que la somete el individuo a lo largo del proceso de percepción aumenta su capacidad de distorsionar más aún el proceso de toma de decisiones, aún a pesar de ser en grupo, y no solamente en momentos de tensión o stress.

Para Robert Jervis, el principal especialista en el papel de las imágenes en las relaciones internacionales, no sólo es la variable principal, sino que va un paso hacia delante y señala "Las percepciones del mundo y de otros actores divergen de la realidad en moldes que nosotros podemos detectar y por razones que nosotros podemos entender." Quizás no llega a ser el factor principal, pero reconocer su importancia tiene consecuencias importantes a la hora de analizar el proceso de decisiones, pero la principal ha de ser un cambio metodológico, como es adelantar el énfasis en el estudio del proceso de decisiones al momento previo, como es la representación del problema.

NOTAS

- ¹ Cit. en Shambaugh, D., *Beautiful Imperialist. China Perceives America, 1972-1990*, Princeton, 1991, p. 16.
- ² Lamo de Espinosa, *La imagen exterior de España, Aspectos Comerciales, Inversores y Turísticos*. Estudio para el Ministerio de Comercio y Turismo, Madrid, Instituto Universitario Ortega y Gasset, 1996, p. 8.
- ³ Butow, Robert, *Tojo and the Corning of the War*, Princeton, Princeton University Press, 1961, p. 280
- ⁴ Itoh, p. 8.
- ⁵ Eso significa que las imágenes de las élites pueden ser muy dispares de la realidad, lo que resultaría en una política exterior poco exitosa. " Michael Brecher "A Framework for Research in Foreign Policy Behavior", en *Journal of Conflict Resolution*, vol. XIII, N. 1 (1969), pp. 75-101, cit., en Itoh, p. 9.
- ⁶ En Jervis, R., *The Logic of Images in International Relations*, Princeton: Princeton University Press, 1970, p. 4.
- ⁷ Jervis, 1970, p. 12
- ⁸ Marcia K. Johnson y Carol L. Raye, "Cognitive and Brain Mechanisms of False Memories and Beliefs" en Daniel L. Schacter y Elaine Scarry, ed., *Memory, Brain and Belief*, Cambridge, MA: Harvard University Press, 2000, p.38.
- ⁹ *La Sociedad Activa*, Madrid, Aguilar, 1980, pp. 324-326. Ver también Etzioni, *The Moral Dimension: Toward a New Economics*, New York, The Free Press, 1988.
- ¹⁰ Jervis, 1970, p. 4
- ¹¹ Jervis, R., *Perception and Misconception in International Relations*, Princeton: Princeton University Press, 1976, op. cit., pp. 3-4.
- ¹² Rodao, F., *Franco y el imperio japonés. Imágenes y propaganda en tiempos de guerra*, Barcelona, Plaza & Janes, 2002, especialmente la introducción teórica, pp. 20-36.
- ¹³ *La imagen de España*, p. 34.
- ¹⁴ Arriba, 24/1 V/1 941 "Japón y España"