

Sobre toma de decisiones y procesos de relevancia: la función epistemológica de saliencia/relevancia de las emociones en agentes económicos

MARÍA INÉS SILENZI

Universidad Nacional del Sur
Bahía Blanca, Argentina
Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas
Bahía Blanca, Argentina

I 77

DOI: 10.36446/rlf439

Resumen: Si bien en la literatura sobre el tema podemos encontrar cierto acuerdo (*consenso pro emoción*) en que las emociones inciden en el proceso de toma de decisiones, no lo hay con respecto a en qué estadio de este proceso inciden o en cuál de ellos se establece mayor/menor impacto. En este trabajo proponemos atender, de entre las varias etapas involucradas, a aquellas implicadas en procesos de determinación de relevancia. Así, en base a la función epistemológica de saliencia/relevancia de las emociones, nuestra cuestión clave gira en torno al “cómo”, “cuándo” y “hasta cuánto” las emociones actúan como guías/detectores de relevancia frente a la toma de decisiones.

Licencia Creative Commons CC BY 4.0 Internacional

Palabras clave: enfoques postcognitivistas, factores afectivos, consenso pro emoción, relevancia.

On Decision-Making and Relevance Processes: the Epistemological Function of Salience/ Relevance of Emotions in Economic Agents

Abstract: Although in the literature on the subject, we can find some agreement (*pro-emotion consensus*) that emotions affect the decision-making process, there is no agreement as to which stage of this process they affect or in which of them they have a greater/lesser impact. In this paper, we propose to focus, among the various stages engaged, on those involved in relevance determination processes. Thus, based on the epistemological function of salience/relevance of emotions, our key question revolves around “how”, “when” and “to what extent” emotions act as relevance guides/detectors facing decision-making.

Key-words: postcognitive approaches, affective factors, pro-emotion consensus, relevance.

78 |

1. Introducción

Desde un punto de vista histórico, la ciencia de la economía se ha construido sobre los hombros del *Homo economicus*; racional, egoísta y capaz de resolver sin esfuerzo cualquier problema de optimización. Si bien esta perspectiva le ha proporcionado a la economía un marco coherente para modelar el comportamiento humano, renovados avances interdisciplinarios buscan destronar al *Homo economicus* reemplazándolo por alguien que actúe “más humanamente” (Mäki 2021). En concordancia con este cambio de perspectiva, y siendo de interés en este trabajo los avances teóricos multidisciplinarios sobre la cognición, estos planteamientos parecen corresponderse, respectivamente, con dos grandes enfoques teóricos/epistemológicos de las ciencias cognitivas, a saber, con el *enfoque cognitivista* y *postcognitivista* de la cognición (Calvo y Gomila 2008). De manera muy general, nuevos e incipientes enfoques agrupados bajo la denominación “enfoques postcognitivistas” coinciden en el rechazo, total o parcial, del enfoque cognitivista y en la necesidad de prestar atención a factores que no se han atendido, o no lo han hecho suficientemente. En el presente trabajo, nos centraremos específi-

camente en analizar la influencia de *factores afectivos*¹ (emociones, afectos, sentimientos e intuiciones) en el proceso de toma de decisiones. Así, dentro del campo de la investigación económica y en coincidencia con los cambios de perspectiva acerca de “cómo funciona nuestra mente” (Fodor 2000), nuestro trabajo se orienta hacia aquellos comportamientos que dan cuenta de agentes económicos reales “más emocionales y menos omniscientes”.

Si bien en la literatura sobre el tema podemos encontrar cierto acuerdo (*consenso pro emoción*) en que las emociones influyen en el proceso de toma de decisiones, no lo hay con respecto a en qué estadio de este proceso lo hacen o en cuál de ellos se establece mayor/menor impacto. En este trabajo argumentaremos que resulta conveniente indagar particularmente sobre el alcance y las limitaciones de las emociones en, específicamente, los procesos de selección de relevancia. Así proponemos focalizar, de entre las varias etapas involucradas en la toma de decisiones y en base a la función epistemológica de la función saliencia/relevancia de las emociones, en aquellos procesos cognitivos que implican seleccionar información relevante. Para este fin, tomaremos en cuenta las contribuciones de un área de interés emergente: la epistemología de las emociones. Desde esta perspectiva las emociones no son meras respuestas afectivas (rol pasivo), sino componentes esenciales del conocimiento (rol activo), que configuran nuestras prácticas epistémicas y moldean la forma en que comprendemos e interactuamos con el mundo. Aunque existe un consenso general sobre la relevancia epistemológica de las emociones, las teorías actuales divergen en relación con sus funciones específicas, los tipos de emociones implicadas y las implicaciones epistemológicas pertinentes (Brun, Doğuoğlu y Kuenzle 2008; Brun y Kuenzle 2008). De entre las principales funciones epistemológicas de las emociones, se destacan su fuerza motivacional, acceso epistémico a los hechos y creencias, contribuciones no proposicionales al conocimiento, eficacia epistémica y, en relación con nuestros objetivos, la función de prominencia/relevancia (Candiotto 2019b: 5). En base a esta última función, se examinan cómo diferentes emociones contribuyen a la adquisición de conocimiento para lograr relevancia/prominencia epistémicas y en qué nivel (éxito/fracaso epistémico). Considerando esta última función, y desde una perspectiva transdisciplinaria que integra la epistemología de las emociones con la economía, nuestra pregunta principal se centra en el “cómo”, “cuándo” y “hasta qué punto” las emociones actúan como guías de relevancia en contextos dinámicos e inciertos.

I 79

¹ Si bien podemos encontrar ciertas divergencias entre estos conceptos, en nuestro trabajo haremos referencia a tales factores de modo indistinto interpretándolos como “detectores de relevancia”.

Nuestros objetivos principales en este trabajo son: *i*) establecer puentes de investigación entre el campo de la epistemología de las emociones y la economía; *ii*) ofrecer un andamiaje epistemológico de la cognición adecuado a los avances que el consenso pro emoción propone con respecto a la incidencia de los factores afectivos frente a la toma de decisiones; y, en esto consiste nuestro mayor aporte, *iii*) dilucidar algunos presupuestos de análisis en base a la función epistemológica de saliencia/relevancia de las emociones. La proximidad propuesta entre ambas áreas de investigación obedece, por un lado, a los rápidos avances que con respecto a la investigación cognitiva se han producido en los últimos años y, por otro lado, a los avances teóricos alrededor del rol epistemológico de las emociones. En la agenda de investigación de las ciencias cognitivas, comprender cómo las emociones influyen en nuestros procesos cognitivos es actualmente objeto de amplios y animados debates filosóficos, al punto tal que para algunos investigadores éste se ha convertido en uno de los principales desafíos a los que se enfrentan hoy las ciencias cognitivas (Thagard 2007). La fuerte contraposición entre razón y emociones ha dado un vuelco notable en los últimos años, al punto tal que actualmente diversas investigaciones se enfocan en esclarecer su estrecha interacción, especialmente en el contexto de la toma de decisiones. En acuerdo con Sen (1986), sostenemos que ignorar o excluir nuestras emociones al analizar cómo un agente económico toma decisiones nos convierte en “tontos racionales”.

Vistos nuestros objetivos, el presente artículo está organizado de la siguiente manera. En las Secciones §2 y §3, se describirán brevemente algunos de los principales postulados epistemológicos del enfoque postcognitivista de la cognición, así como su influencia en la investigación económica. En las próximas secciones (§4, §5, §6 y §7) revisaremos, en base a la función epistemológica de saliencia/relevancia de las emociones, de qué manera (acerca del “cómo”) las emociones afectan el proceso de determinación de relevancia como así también sus alcances y limitaciones (acerca del “cuánto”). Respecto al “cuándo”, presentaremos algunos ejemplos que ilustran los alcances de nuestra propuesta en el ámbito económico y el renovado interés que esto genera. Finalmente, en la Sección §8 presentaremos nuestras conclusiones.

2. El enfoque postcognitivista de la cognición

Antes de describir el escenario actual de las ciencias cognitivas, resulta conveniente presentar una clasificación de los principales enfoques vigentes dentro de este campo de investigación, la cual proporcionará un marco útil para contextualizar nuestra propuesta. Los criterios

para proponer esta clasificación se basarán, por un lado, en una concepción particular de la mente y, por otro, en el desarrollo histórico de las distintas teorías implicadas. Con respecto al primer criterio, existen dos grandes concepciones de la arquitectura cognitiva humana: la concepción computacional de la mente (la mente es vista como un sistema computacional de procesamiento de la información) y la concepción situada-corporizada de la mente (la mente no es vista de manera aislada, sino con relación a un cuerpo y a un entorno). Con respecto al segundo criterio, se postulan dos grandes marcos de investigación: el cognitivismo clásico (también llamado paradigma simbólico, computacionalismo ortodoxo o enfoque de representaciones y reglas) y un conjunto de teorías alternativas a las propuestas anteriores. Se usará aquí el término “enfoque postcognitivist” para denominar a este último conjunto de teorías haciéndole corresponder la concepción situada-corporizada de la mente. Antes de avanzar, resulta pertinente aclarar que los criterios a través de los cuales se han dividido los enfoques mencionados obedecen a fines expositivos y metodológicos de este trabajo y, en este sentido, no son criterios fundamentales ni absolutos. Por ejemplo, hay enfoques que se comprometen con aspectos de más de una concepción de la mente: el enfoque de la mente extendida de Clark (2001), es “computacional” (cognitivist) pero al mismo tiempo tiene muchos elementos que corresponden a la concepción “situada” de la mente (postcognitivist). Como toda taxonomía que intente una separación entre posturas científicas que se encuentran aún en una fase de desarrollo temprana, la clasificación que se ha propuesto aquí no alcanza a dar cuenta de la variabilidad de formulaciones teóricas que se intentan agrupar. Sin embargo, para los propósitos de este trabajo, esta clasificación resulta suficiente para enmarcar el nuevo escenario de las ciencias cognitivas.

I 81

Los enfoques postcognitivistas de la cognición pueden interpretarse desde una perspectiva metafísica o metodológica. Desde una “lectura metafísica”, es decir, a través de distintos postulados acerca de la naturaleza de la cognición, Wilson (2002), reúne algunas afirmaciones generales que caracterizan al núcleo de lo que ella llama una “nueva visión de la cognición”. De entre ellas, de acuerdo a nuestros propósitos, destacamos aquella que caracteriza a la cognición como *i)* situada; *ii)* extendida, *iii)* enactiva y *iv)* distributiva. Resumidamente, al referirnos a *i)* la cognición como situada, se le asigna un rol preponderante al contexto (entorno, ambiente), pues se considera que los procesos mentales se han diseñado para funcionar solo en combinación con el ambiente que se encuentra fuera del cerebro del sujeto. Todos los procesos que se llevan a cabo por fuera de los elementos que estructuran al entorno real, no se considerarían dentro de la caracterización de la cognición como situada. Al referirnos a *ii)* la cognición como extendida, se

postula que el sistema cognitivo “apoya” en el ambiente a través de artefactos culturales, incluyendo el lenguaje y utensilios tecnológicos, como la agenda y la computadora, con el fin de liberar recursos cognitivos limitados. Si consideramos, por ejemplo, nuestras limitaciones frente a la capacidad de memoria de trabajo y atención, los seres humanos explotamos el entorno para reducir la carga de trabajo cognitivo. En cuanto a *iii*) la cognición enactiva considera que los procesos mentales están constituidos por la forma en que un organismo actúa en el mundo y, en consecuencia, por las formas en que el mundo actúa sobre ese organismo. Finalmente, *iv*) la cognición distribuida defiende la idea de que los procesos cognitivos no dependen exclusivamente de la acción de un individuo aislado, sino también del entorno social y físico en el que agente se encuentre.

Los cuatro supuestos descriptos destacan en común el rol del entorno en donde el agente se sitúa como parte del sistema cognitivo (Burdman 2015; Newen, Bruin y Gallagher 2018; Shapiro 2019 y Varela, Thompson y Rosch 2017). El flujo de información que se da entre la mente y el mundo es tan denso y dinámico que la mente no puede ser considerada una unidad significativa de análisis por sí misma. Es necesario reconocer la importancia del contexto, de la circunstancia particular donde se encuentra el agente, pero también –y esto resulta fundamental para nuestros propósitos– la dimensión afectiva de *ese* agente: lo que *siente en esa* (y no otra) situación particular en la que se encuentra. Así sumamos un nuevo postulado a los anteriores: *v*) la cognición es afectiva y se encuentra en constante interacción con la influencia de afectos o emociones. Es sobre la base de este último postulado que podemos diferenciar la concepción computacional vs. la postcognitivista de la cognición: la primera descuida o no estima en profundidad el alcance de las emociones implicadas en nuestros procesos cognitivos, mientras que la segunda sostiene que las funciones epistemológicas de las emociones resultan esenciales para nuestra cognición.

Es sobre tal articulación entre factores contextuales y afectivos que el postcognitivismo no interpreta a los procesos cognitivos únicamente como procesos simbólicos de información, sino como procesos de interacción (“acople”), en los cuales la unidad de análisis es el agente cognitivo, “integrado” en su entorno, en su dimensión corporal y afectiva (Colombetti 2014). En este sentido, proponemos la “permeabilización” de postulados postcognitivistas en la investigación económica al considerar *(i)* al agente económico dentro de un contexto cambiante, dinámico e incierto tal como lo es el mundo real y *(ii)* la influencia de factores afectivos al momento de seleccionar información relevante. Al reconocerlo, ubicamos al agente económico situado, anclado, inserto en un contexto determinado y a sus emociones como detectores de relevancia.

3. Sobre la permeabilización de postulados postcognitivistas en la investigación económica

En términos generales, nuestro trabajo se alinea con aquellas investigaciones que analizan el rol de las emociones en la toma de decisiones. Si bien el cuestionamiento de la dicotomía razón/emoción y la incorporación de aspectos afectivos en este proceso no son conceptos novedosos, la originalidad de nuestro trabajo radica en abordar epistemológicamente esta cuestión. En efecto, en este trabajo se examina la incidencia de factores afectivos en la toma de decisiones considerando: *i*) los incipientes escenarios epistemológicos de la cognición, a saber, los enfoques postcognitivistas y *ii*) las contribuciones teóricas de la epistemología de las emociones. Teniendo en cuenta tales avances proponemos, en primer lugar, *i*) la “permeabilización de postulados postcognitivistas de la cognición”. Dada la rivalidad entre los enfoques cognitivistas vs. postcognitivistas de la cognición, si nos preguntamos cómo fue predominantemente interpretada la realidad económica, podríamos afirmar que lo fue desde el enfoque cognitivista de la cognición pues fue comprendida como un fenómeno de procesamiento de la información (Ugarte 2012). Pero, si cuestionamos esta misma interpretación pero desde una postura postcognitivista, el concepto de información subyacente estaría desvinculado de la dimensión afectiva del agente económico (deshumanizado) y descontextualizado de la situación real en que la información se produce, transmite y reproduce. Teniendo en cuenta los factores contextuales de la articulación postcognitivista propuesta y, frente a la necesidad de atender al anclaje real (incrustado) del sistema de relaciones económicas con el entorno natural, sostenemos que el abordarlo *solamente* desde el enfoque cognitivista no lograría incluir la complejidad profunda del sistema económico con todas sus consecuencias. A la inversa, a través de la “permeabilización” de postulados postcognitivistas, se podría comprender los procesos cognitivos implicados en la toma de decisiones ya no como “ajenos” a la situación del agente (*off line*), sino inmersos y anclados en la situación en la que se encuentra (*on line*). En efecto, las decisiones económicas no resultan aisladas del contexto social en el que se encuentra el agente, sino que, en su mayor parte, se producen en contextos de riesgo/incertidumbre. Considerar los presupuestos epistemológicos de los enfoques postcognitivistas permitiría justamente enfocar la atención en la incertidumbre experimentada por el agente en términos afectivos al momento de decidir.²

I 83

—

² Dicha decisión está condicionada, entre otros aspectos, por la presión temporal, ya que

Para justificar la importancia de incorporar los factores afectivos en el proceso de toma de decisiones, la literatura sobre el tema frecuentemente vincula este enfoque con la noción de maximización de la utilidad esperada. Este concepto subyace a un modelo de elección racional donde los individuos toman decisiones en contextos de riesgo e incertidumbre. Cada resultado posible puede cuantificarse en términos de cuán útiles son y representarse a través de una función de utilidad. La elección preferida, de acuerdo a esta teoría, será aquella cuya utilidad esperada sea la más alta; de ahí el concepto de “maximización de la utilidad esperada” (Kahneman 2011). En este modelo, la “utilidad esperada” de una opción de acción es la suma de los valores de los posibles resultados de la acción, multiplicada por las probabilidades subjetivas de que la acción realmente conduzca a esos resultados. Así, un individuo que se enfrenta a dos opciones de acción calcula las utilidades esperadas de ambas opciones y selecciona la acción con la “mayor utilidad esperada”. Imaginemos a un individuo que tiene que decidir entre pasar el próximo fin de semana al aire libre o en un lugar cerrado, sin tener certeza sobre cómo estará el tiempo y, por lo tanto, si su elección conducirá al resultado deseado (Wälde y Moors 2017). Este individuo tiene que confiar en los valores de las actividades en interiores y exteriores dadas cada condición meteorológica combinada con las probabilidades de esas condiciones meteorológicas. Pues bien, para De Sousa (1987), esta noción es totalmente criticable pues, por sí misma, es incapaz de guiar realmente a un agente hacia cualquier curso de acción particular. Al tomar una decisión, el número de acciones lógicamente posible es virtualmente infinito, y el número de estrategias posibles que podrían ser empleadas para llevarla a cabo es mucho mayor, como así también resulta infinito el número de consecuencias que de cada una de ellas se deriva. Desde esta perspectiva, la evaluación de alternativas posibles en la toma de decisiones, bajo restricciones temporales y computacionales, podría no llegar a finalizar, dejando al agente paralizado e incapaz de tomar una decisión. De acuerdo al modelo estándar de elección racional, “el peso de la razón frente a la toma de decisiones” (Maiese 2011) nos inclina a dejar de lado nuestros sentimientos a la hora de decidir entre opciones competidoras. Teniendo en cuenta la dinámica cognitiva interna a los procesos implicados, parecería que es la razón la que “calcula los resultados esperados para cada curso potencial de acción y selecciona aquella de

el agente debe seleccionar la información relevante en “tiempo real” sin quedarse paralizado. La relevancia de estas variables y las restricciones que implican en términos de recursos computacionales y temporales sugiere una forma de “racionalidad no limitada” subyacente a nuestra propuesta.

mayor utilidad esperada a través de un proceso de análisis de costo-beneficio” (Evans 2002: 498, traducción propia). En este sentido, la realidad económica tiende a interpretarse únicamente como un fenómeno de procesamiento de información, “desacoplado” de la dimensión afectiva y del contexto real en el que esta experiencia sucede.

El concepto de “utilidad esperada” se deduce a partir de las elecciones observadas y, simultáneamente, se emplea para justificar esas mismas elecciones (Kahneman, Wakker y Sarin 1997: 375, traducción propia). No se cuestiona si este concepto alude a un sentimiento específico, ni se examina qué tipo de sentimiento podría ser. Se trata de un constructo teórico que no requiere observación directa. De esta forma, la toma de decisiones se describe “como si” el agente eligiera una alternativa *x* en lugar de *y* “porque” *x* posee una mayor utilidad (Brandstätter, Güth y Kliemt 2009). Este enfoque genera la impresión errónea de que la representación mental de la utilidad esperada “causa” la elección, sin considerar los factores que realmente subyacen en la decisión observada. Así, la asignación de utilidad representa únicamente el resultado de los procesos causales que conducen a las elecciones observadas (Sen 1973). Los factores afectivos, de mencionarse, introducen una dimensión menos explícita en este modelo, actuando como “cajas negras” que influyen en la selección de opciones y en la evaluación de resultados esperados.

I 85

En este sentido, enfoques como el nuestro buscan resaltar esas falencias o “cajas negras” con el propósito de esclarecerlas (Stafford 2020). Un modo de abordar esta cuestión es examinar cómo los factores afectivos influyen en la formación y modificación de las preferencias individuales, no solo la selección de opciones, sino también la interpretación de los resultados esperados. Las preferencias pueden no ser interpretadas como estáticas al afirmar que varían en base a las propiedades de las alternativas que al agente le resultan “motivacionalmente relevantes” (Dietrich y List, 2013: 614). En consonancia con nuestra propuesta, se argumenta que, subyacente a las preferencias de un individuo sobre un conjunto dado de alternativas, existen procesos de selección de relevancia en los cuales los factores afectivos juegan un papel fundamental, influyendo en la manera en que las alternativas son evaluadas y priorizadas por el individuo. Estos procesos impactan en la percepción de lo que se considera relevante o importante, guiando las decisiones del agente de acuerdo con sus respuestas emocionales y motivacionales.

En este enfoque, la característica estable de un agente en una situación particular es una “relación de ponderación” sobre combinaciones de propiedades, en contraste con la teoría clásica de la elección racional, que supone preferencias estables e independientes del contexto. La relación de ponderación podría interpretarse como una disposición a preferir ciertas com-

binaciones de propiedades sobre otra: en este sentido, los factores afectivos contribuirían a “inclinarse” al agente hacia una u otra disposición particular.

Mercado (2021), con el objetivo de resaltar la dinámica interna de los diversos factores en la toma de decisiones, destaca el modelo *Agent-Zero* (Epstein 2013), que captura la complejidad de las decisiones humanas al simular interacciones entre pasiones, razón limitada y presiones sociales, mostrando cómo la interacción de estos factores da lugar a patrones de comportamiento. Es en referencia a este modelo, y en concordancia con la permeabilización de supuestos postcognitivistas, que sugiere la importancia y utilidad de “una rama de la ciencia cognitiva conocida como *corporizada e incrustada* en donde los procesos cognitivos ocurren en la interacción dinámica de sistemas con cuerpos que están incrustados en un entorno físico y social” (2021: 19, traducción propia). Según el autor, estos nuevos enfoques van más allá de los campos típicos de la ciencia cognitiva y la neurociencia convencionales y podrían ser útiles para avanzar en el modelado de agentes artificiales dentro del campo de la investigación económica. Así, un modelo económico adecuado debe considerar los procesos cognitivos de un agente como inseparables de su cuerpo y este como inseparable del contexto, rechazando o restringiendo la visión cognitivista sobre un agente económico como *solamente* un procesador de información que manipula representaciones abstractas. Asimismo, el concepto de “economía embebida” (Petracca 2017) subraya que los procesos cognitivos no son abstractos, sino que son el resultado de una interacción dinámica de sistemas en entornos físicos y sociales. Al respecto, algunos autores (Brandstätter, Güth y Kliemt 2009) reconocen que la economía está atravesando una revolución cognitiva que resalta la naturaleza subjetiva del proceso de toma de decisiones, influenciada por la experiencia única de cada individuo a través de su propio cuerpo. Petracca (2021) incluso sugiere que la *cognición encarnada* puede reformar o incluso transformar la idea de racionalidad limitada a partir de otras nociones tales como *racionalidad encarnada, corporal y extendida*.

Es particularmente en contextos de cooperación e interacciones sociales que se reconoce a las emociones como herramientas evaluativas que enfocan la atención en aspectos relevantes (Hirshleifer 1987; Frank 1988; Rilling et al. 2002). Al respecto, en Basso y Oullier (2010) se revisa y discute evidencia empírica disponible acerca de cómo la “mímesis” afecta la toma de decisiones. Si bien la imitación puede verse como una causa particular del comportamiento gregario, estos autores van más allá y postulan que la imitación es esencial para la comprensión de los intercambios interpersonales en el mercado. La imitación también está vinculada a la empatía, es decir, a la visión de que las personas tienen la capacidad de comprender y *sentir* lo que otras personas experimentan o creen. El interés de los economistas en

la empatía ha disminuido con la axiomatización de la teoría moderna de la elección, aunque actualmente desarrollos recientes en el campo de la neurociencia han reavivado su interés. Se ha explorado la empatía con mayor profundidad, no solo para una mejor comprensión de la toma de decisiones individuales, sino también para una explicación del comportamiento pro-social. Al respecto, Kirman y Teschl (2010) revisan críticamente la afirmación de algunos economistas según la cual una distribución particular de los niveles de empatía en la sociedad (donde cada individuo tiene una capacidad empática fija) determina ciertas elecciones. La evidencia, según estos autores, muestra que la empatía, lejos de ser intrínseca, está influenciada por el contexto y la manera en que las personas interactúan entre sí.

En síntesis, las líneas de investigación mencionadas reflejan que en la literatura sobre el tema pueden encontrarse varios desarrollos que se orientan a negar la dicotomía entre emociones y racionalidad (Evans y Cruse 2004). Al respecto, dados los avances teóricos provenientes del campo de la epistemología de las emociones (Deonna y Teroni 2012; Candiott 2019a) proponemos comprender el rol integral de las emociones funcionando dentro del razonamiento práctico en lugar de simplemente orientarlo. Esto significa interpretar las emociones en términos normativos, proporcionando razones potenciales para la acción sujetas a una evaluación y control racionales, pero también, en términos descriptivos al comprender la forma en que *realmente* los agentes económicos llevan a cabo su elecciones, resultando de especial interés para nosotros aquellos que implican relevancia (Elster 2009).

I 87

4. Consenso pro emoción y función epistemológica de saliential relevancia

Desde un punto de vista epistemológico, varios de los supuestos de la economía – quizás la ciencia social que más se ha centrado sobre la racionalidad– se construyen sobre la compleja relación entre emociones y razonamiento. A lo largo del pensamiento económico este último ha sido interpretado como desapasionado y calculador, “gobernado” por las emociones frente a acciones que son urgentes y esenciales para la supervivencia. Las emociones, de alguna manera, han sido consideradas como amenazas a la vida racional y a la toma de decisiones epistémicas, al perjudicar, por ejemplo, los procesos de adquisición y evaluación de conocimiento. Varias de las explicaciones de tal distorsión se basan en vincular las emociones con la voluntad de “tomar el control” de la razón e interrumpir un proceso racional.

Sin embargo, restringiéndonos al contexto de la toma de decisiones y con ello al razonamiento de tipo práctico –entendiendo este como el ra-

zonamiento que se traduce en acción (Greenspan 2004)– varios autores en los últimos años han considerado que las emociones ya no resultan pasivas sino que funcionan, entre otras, como causas “habilitantes” de la toma de decisiones racionales en la medida en que dirigen la atención hacia ciertos objetos de pensamiento y la alejan de otros. De esta manera, las emociones, ya no se encuentran vinculadas a la voluntad sino a la razón, colaborando en la tarea de delimitar eficientemente el conjunto de opciones prácticas frente a la toma de decisiones de manera racional. Esta manera de interpretar las emociones coincide con el denominado “consenso pro emoción” el cual defiende, resumidamente, la contribución positiva de las emociones a la racionalidad humana al complementar, entre otras tantas maneras, el razonamiento basado en la teoría de la decisión y remediar sus deficiencias.

Tales contribuciones se fundamentan principalmente en dos aspectos/características de las emociones que las convierten en útiles al momento de llevar a cabo distintas actividades epistémicas. La primera característica, clave para nuestro trabajo, ha sido señalada por De Sousa (1994: 195): las emociones resaltan patrones de prominencia que fijan y regulan nuestra atención. La segunda característica destaca que las emociones tienen valencias cargadas, a diferencia de las actitudes cognitivas y motivacionales. Debido a ambas características, las emociones tienen una fuerza evaluativa intrínseca actuando como “guías” entre vasta información hacia las características más destacadas (e incluso correctas, según algunos autores) de varias situaciones epistémicas. Así se interpreta a las emociones como patrones determinados de prominencia entre objetos de atención y estrategias inferenciales.

El consenso pro emoción surge de una variedad de perspectivas en filosofía, psicología y neurociencia, las cuales rechazan la visión atribuida a los primeros modernos, que consideraban las emociones como un obstáculo para el razonamiento. En contraste, se propone ahora una tesis alternativa: las emociones pueden facilitar el razonamiento y, en muchas ocasiones, contribuyen a que el agente actúe de manera más efectiva. Qué son exactamente las emociones, así como el papel preciso que juegan para ayudar al razonamiento, difieren según cada teoría particular. Sin embargo, los teóricos a favor de la emoción comparten la suposición de que las emociones, sean lo que sean, son un tipo de cosas que ayudan al razonamiento. Algunos incluso llegan a definir las emociones en términos de su capacidad para hacerlo (Jones 2007). Para nuestros propósitos, no necesitamos resolver el espinoso tema de qué son realmente las emociones. En su lugar, bastará con considerar a las “emociones” como un marcador de posición a favor de que las emociones colaboran en la selección de información a modo de “detectores de relevancia”. En acuerdo con esta interpretación y considerando la función epistemológica de saliencia/relevancia de las emociones, en las próximas sec-

ciones sistematizaremos “cómo”, “cuándo” y “hasta cuánto” las emociones inciden en el proceso de selección de relevancia dentro del campo de la investigación económica.

5. Acerca del “cómo”

Frente al desafío de cómo abordar el espacio prácticamente infinito de posibilidades resultantes y establecer criterios de relevancia entre una cantidad abrumadora de opciones (considerando la explosión combinatoria implicada en la noción de “maximización de la utilidad esperada”), De Sousa (1987) subraya la función de saliencia y relevancia de las emociones. Las emociones, según su argumento, determinarían aquellas acciones y consecuencias “realmente relevantes” sin malgastar tiempo en deducciones irrelevantes, “recortando información” para poder actuar. En concordancia con De Sousa, Elgin (2008) destaca que las emociones demandan, automáticamente, nuestra atención eclipsando otros factores epistémicamente accesibles, “inclinándonos” hacia algunas facetas particulares de cada situación. Para este autor, si las emociones acentúan un factor como saliente, o al menos lo presentan así, entonces presuntivamente este “resulte significativo o relevante”. De acuerdo a esta descripción, y fenomenológicamente hablando, parece claro que normalmente la mayoría de las veces los sujetos no trazan funciones de utilidad ni hacen extensos cálculos para lograr tomar una decisión. Dado nuestros recursos cognitivos limitados, las personas hacemos consideraciones significativas de acuerdo a ciertos marcos afectivos (*affective framing*) rápidamente, en lugar de involucrarnos en un costo prolongado de análisis de beneficios. En esta línea, Damasio (2001, 2010) proporciona diversos datos empíricos que respaldan la idea de que los procesos cognitivos relacionados con la toma de decisiones, cuando carecen de un marco afectivo adecuado o presentan deficiencias en este ámbito, tienden a ser menos eficientes y eficaces. Tanto Damasio como De Sousa coinciden en que las emociones poseen una naturaleza evaluativa. Sin embargo, para De Sousa, las emociones actúan como percepciones evaluativas o cuasipercepciones; por ejemplo, experimentar miedo implica la percepción directa de peligro. En contraste, Damasio entiende las emociones como una combinación de “procesos mentales evaluativos” pero también de respuestas disposicionales ante dichos procesos, que se orientan tanto hacia el cuerpo como hacia el cerebro (Damasio 2001: 139). No obstante, el papel que juegan las emociones en sus respectivas teorías es notablemente similar. En ambas perspectivas, en vista a explicar “cómo” inciden las emociones frente a la toma de decisiones, estas facilitan la selección

I 89

de alternativas al resaltar ciertas opciones como significativas excluyendo otras de tal consideración.

La teoría de la hipótesis de los marcadores somáticos –como la denomina Damasio– sugiere que la emoción colabora en la inmediatez con la que los seres humanos determinamos relevancia, al menos para tareas consistentes en la toma de decisiones. De hecho, desde el campo de la neurociencia, Megill y Cogburn (2005) sugieren que esta teoría resulta de gran utilidad a la hora de explicar cómo los seres humanos determinamos relevancia, la mayoría de las veces, eficientemente (es decir, con prontitud y adecuación). En efecto, el razonamiento y la toma de decisiones suelen implicar que quien decide tiene un vasto conocimiento acerca de la situación en la que se encuentra, como así también de las posibles opciones, o cursos de acción, y las posibles consecuencias (inmediatas y futuras) de cada una de tales opciones. Frente a estos conocimientos (que implican una gran cantidad de información, no tan vasta como la totalidad de conocimientos, pero sí suficientemente grande como para quedar inmovilizado), el agente que decide debe usar estrategias que le permitan seleccionar rápidamente información relevante. Es en este contexto donde las emociones juegan un rol crucial, actuando como “guías” al establecer relevancia.

90 |

La hipótesis del marcador somático propone que antes de razonar acerca de la solución a un problema ocurre algo importante: cuando aparece un resultado malo conectado a una determinada opción, se experimenta una especie de sentimiento desagradable. Dado que ese sentimiento tiene que ver con el cuerpo, Damasio denominó a este fenómeno “estado somático”, y puesto que este sentimiento “marca” una imagen, lo caracteriza como un “marcador”. Ahora bien, estos “marcadores somáticos” sirven para llamar la atención sobre el resultado negativo al que pude conducir una acción determinada y funciona como una señal de alarma automática que dice: “atiende al peligro que se avecina si elegís tal opción”. Es decir, cuando un sentimiento negativo se yuxtapone a un determinado resultado futuro, la combinación funciona como un sistema de alarma. Esta señal puede llevarnos inmediatamente a rechazar el curso de acción, por lo que hará que se elija, consecuentemente, entre un número menor de alternativas. Contrariamente, cuando lo que se superpone es un marcador somático positivo, se convierte en una guía de incentivo. Si bien no es explícitamente presentado, ante una tarea de toma de decisiones, el agente se va a “enfocar” en las opciones que tiene y las consecuencias de tales opciones. Este es un gran recorte, pero todavía hay una gran cantidad de información por ponderar, lo cual, nuevamente, puede generar una parálisis, en términos temporales, en el agente. Pues bien, para superar tal dificultad, la teoría de Damasio propone apelar al funcionamiento de los marcadores somáticos para limitar

tal cantidad de información. Como los marcadores somáticos automáticamente detectan el valor (positivo/negativo) de las posibles consecuencias, colaboran, expeditivamente, a “tamizar” la información sin que sea necesario hacer un examen exhaustivo de todas las opciones y consecuencias. A través de estos mecanismos se “traba” la conveniencia o no de algunas opciones y, con ello, la motivación de perseguir o evitar, respectivamente, esas opciones. La hipótesis del marcador somático “filtra” las opciones relevantes o desecha las irrelevantes en base a las sensaciones que provocan algunas opciones, lo que conducirá a rechazar las opciones que no son favorables o a aceptar las favorables. Al resaltar algunas opciones que son peligrosas y eliminarlas rápidamente se restringen automáticamente las opciones a considerar y sus posibles consecuencias. La emoción, al actuar como guía conectiva, restringe, de esta manera, la cantidad de alternativas a considerar y, como consecuencia, el examen exhaustivo, ahora sobre una cantidad de información considerablemente menor, ya no sería tan arduo.

Entre las múltiples y disímiles interpretaciones posibles, y en coincidencia con la función de saliencia/relevancia de las emociones, entendemos que la ocurrencia de una emoción sucede como respuesta a ciertos estímulos que poseen la capacidad de desencadenar dicho proceso. Así, entendida como respuesta, la emoción implica cambios en el organismo producidos por estímulos, internos o externos, siempre y cuando estos posean alguna peculiaridad que resulte relevante para el agente en cuestión. No nos detendremos en las discusiones en torno a qué cantidad y tipos de cambios deben suceder en el contexto para que ocurra una emoción, aunque sí destacaremos, dados nuestros propósitos, dos componentes del proceso emocional: los factores motivacionales y los procesos cognitivos implicados en la evaluación y valoración del estímulo (Frijda 1986, 1988). Este énfasis en las peculiaridades de los estímulos ha llevado a que algunos autores interpreten las emociones en términos de detectores de la relevancia. De acuerdo a esta descripción, las emociones contribuirán a que el agente, dentro de un tiempo prudencial y utilizando recursos cognitivos limitados, se concentre solamente en aquellos aspectos de una situación realmente importantes para lograr sus objetivos, sin perder tiempo en cuestiones irrelevantes. En este sentido, y en acuerdo con nuestra interpretación, las emociones contribuirían a que el agente determine relevancia eficientemente sin quedar paralizado.

Véase que el concepto de *relevancia* utilizado aquí se plantea en el contexto de la realización de una tarea, la cual implica algún objetivo a satisfacer. Al respecto, consideramos que la definición presentada por Hjørland (2010: 229, traducción propia) es especialmente adecuada: “algo (x) es relevante para una tarea (T), si x aumenta la probabilidad de lograr el objetivo (O) que es implicado por T”. Esta interpretación de relevancia, dada la limitación de

nuestros recursos computacionales y temporales, explica la eficiencia con la que los seres humanos determinamos lo relevante. Actuar “eficientemente” implica optimización, es decir, actuar de la manera más adecuada posible, pero también rapidez, al hacerlo en el menor tiempo posible.

6. Acerca del “hasta cuánto”: éxito y fracaso epistémico

Una estrategia que creemos será de utilidad para explorar “hasta cuánto” inciden las emociones en la toma de decisiones, en base a la poca literatura disponible, es sistematizar dos grandes posturas frente al alcance de las emociones en el contexto de la realización de una tarea.

De entre quienes defienden el éxito epistémico de las emociones al determinar relevancia se encuentra Elgin (1996), para quien las emociones comparten algunas de las varias funciones cognitivas de las percepciones y las creencias. Al igual que las creencias, las emociones nos inclinan hacia algunas facetas particulares de las situaciones. Para este autor, algunos aspectos de una situación demandan, automáticamente, nuestra atención eclipsando otros factores epistémicamente accesibles. Si un factor es saliente, o al menos se presenta como siéndolo, entonces presuntivamente este es significativo o relevante. Es un hecho que conocer, comprender, percibir o discernir algo requiere pasar por alto mucha información, pero la pregunta que el autor considera fundamental es: ¿qué se debe pasar por alto para estimar qué es lo relevante? y aún más ¿cómo sabemos que lo hacemos adecuadamente? Para este autor, la saliencia por sí misma, o el tipo de encapsulación que esta lleva a cabo, no permitirían cuestionarnos, en un segundo orden, sobre qué regla incluimos en nuestros procedimientos de decisión. Desde esta perspectiva, decidir qué regla usar no implicaría cuestionarnos, a su vez, sobre qué otra regla utilizar. Directamente, de acuerdo a sus apreciaciones, la función de la saliencia de las emociones la disolvería. Puesto que nuestra capacidad de reflexión sobre el rol de las emociones se encontraría limitada, el agente actúa de acuerdo a sus emociones sin cuestionarse (segundo orden) sobre “cómo sabemos” que la regla o representación utilizada es la “adecuada” para determinar lo que es, o no, “relevante”.

Esta misma estrategia es utilizada también por Hookway (2003), un “optimista” del alcance de las emociones a la hora de resolver viejos problemas cognitivos, para quien las emociones desempeñan un papel mucho más amplio que para De Sousa puesto que las considera inmediatas e indispensables, no solo para actuar y pensar, sino que les atribuye un papel crucial en la racionalidad humana. Este autor acentúa la necesidad de ofrecer reglas explícitas al momento de determinar relevancia sin caer en una regresión

infinita. Justamente, y por esta razón, correlaciona esta dificultad con la conocida “*paradox grue*” (Goodman 1983: 74). Esta paradoja describe el enigma de la inducción: habiendo observado suficientes esmeraldas verdes, tendemos a inferir que todas las esmeraldas son verdes. Sin embargo, podríamos definir el concepto “*grue*”. Algo es *grue* si, y solo si, se ha observado, hasta ahora, que las esmeraldas son verdes o todavía no se ha observado que no son azules. Al respecto, Goodman pregunta por qué podemos inferir de nuestras observaciones que todas las esmeraldas son verdes, pero no que todas las esmeraldas son “*grue*”. Frente a este cuestionamiento, Hookway sostiene que, aunque no podamos explicar a través de reglas explícitas por qué la primera inferencia, en contraste con la segunda, resulta más convincente, tenemos razones para *sentirlo* así. Con otras palabras, Hookway considera que no podemos comprender reflexivamente cómo y por qué sucede esto, sin embargo, propone que una de las razones por las que algunas generalizaciones (como “las esmeraldas son verdes”) resultan más convincentes que otras, es debido a una respuesta afectiva o emocional que no puede explicarse con demasiado detalle. Inmediatamente nos “sentimos cómodos” con la idea de las esmeraldas son verdes mientras que nos “sentimos incómodos” con la idea de que las “esmeraldas son *grue*”. Lo que Hookway quiere enfatizar es que el papel central que tales generalizaciones inductivas desempeñan en nuestras prácticas epistémicas no puede obtener un relato completamente reflexivo. Estas afirmaciones no reflejan un impedimento o límite de nuestra racionalidad: más bien afirman que es racional, correcto y responsable basarnos en generalizaciones inductivas de estos sentimientos.

I 93

Resumidamente, los autores mencionados adoptan principalmente una posición “optimista” y defienden cierto éxito epistémico al momento de defender el alcance de las emociones al determinar relevancia. No obstante, existen posturas más pesimistas que, al menos, la cuestionan. Para Dohrn (2008), al sostener tal éxito epistémico, lo que realmente se está haciendo es apelar a las emociones para justificar algunos de los motivos que la razón no puede dar cuenta. En este sentido, parecería que las emociones serían más confiables que la razón a la hora de determinar relevancia puesto que a través de ellas se inferirían solamente conclusiones correctas. Desde una perspectiva crítica, Dohrn cuestiona por qué determinar relevancia a través de las emociones conduciría a mejores resultados que, por ejemplo, a través de un proceso aleatorio. Para este autor, se solicita a las emociones para “llenar el vacío” que deja pendiente la razón: puesto que la teoría bayesiana de la decisión, basada en la razón, no puede explicar qué hacer en situaciones de indiferencia en donde varias apuestas mutuamente excluyentes poseen utilidades esperadas iguales, entonces, se atribuye a las emociones el llevar a cabo esta tarea y, además, hacerlo adecuadamente. Pero, ¿por qué no

podríamos llenar este mismo vacío apelando a otro tipo de proceso aleatorio, liberado directamente al azar? Y en todo caso, ¿cuál sería el criterio para estimar que las emociones podrían hacerlo mejor? Si la función de las emociones sería solamente “llenar el vacío” pendiente acerca del modo correcto en que determinamos relevancia, entonces cualquier otra explicación podría ser admitida. Lo que cuestiona Dohrn es: si se requiere el rol de las emociones solamente para “rellenar” los problemas que la razón pura deja pendientes, ¿cómo podemos estimar sus logros? Si las emociones, de acuerdo a esta perspectiva, solo compensan aquellas cuestiones de las que la razón no pudo dar cuenta, entonces, defender que las emociones colaborarían al momento de determinar relevancia no tendría demasiada fundamentación.

En concordancia con lo anterior, para Wild (2008) existen otros procedimientos, distintos a los que ofrece la saliencia emocional, que reducen también el espacio de búsqueda epistémica al seleccionar distintas alternativas dentro de un tiempo prudencial. Por ejemplo: lanzar una moneda; preguntar a amigos, colegas o expertos; fijar intereses y objetivos primarios; tomar los medios suficientemente buenos en relación con objetivos e intereses; usar heurísticas rápidas y frugales como “nunca cambie un equipo ganador”, “mejor prevenir que lamentar” o “tomar lo primero”, etc. Pero, además, las emociones no son por sí mismas decisivas. De hecho, son “parte del material” que entra en consideración cuando nos enfrentamos al problema de cómo limitar el espacio epistémico, o elegir entre varias alternativas, no siendo estas exclusivas del proceso de decisión. A veces las emociones y otros estados afectivos simplemente interfieren con otras estrategias de toma de decisiones, o con otros juicios razonables, y directamente asumen el control. En este sentido, el autor no pone en duda que las emociones puedan colaborar al momento de determinar relevancia, sino que lo hagan exclusiva y correctamente. Mientras que seleccionar cierta información puede ser correcto, existen varias otras razones que nos impedirían elegir algo. En tales casos decidimos y actuamos sin reflexión. Las emociones, en esos casos, asumen el control solo momentáneamente porque desactivan otras disposiciones o juicios que se encuentran debilitados. En este sentido, no garantiza que las emociones puedan determinar relevancia adecuadamente. La función de la saliencia, de acuerdo a esta perspectiva, se encuentra por lo menos debilitada pues no solo se cuestiona si el apelar a las emociones garantizaría que determinemos relevancia adecuadamente sino también que esta sea una tarea exclusiva de las emociones.

También Goldie (2008) comparte esta perspectiva con respecto a las emociones en la toma de decisiones, aunque se encuentra a favor de que las emociones puedan resolver algunos problemas pendientes de solución. Para este autor las emociones pueden desviarnos de nuestro entendimiento

epistémico puesto que las emociones todavía pueden “sesgar el paisaje epistémico”. Goldie predice una tendencia demasiado optimista en la reciente teoría epistemológica sobre las emociones, que él ve fortalecido por su rol de “heurística rápida y frugal” en nuestra limitada racionalidad, advirtiéndonos sobre la posibilidad de que las emociones nos engañen sistemáticamente.

Una última crítica pone en duda la “globalidad” de las emociones. De acuerdo a lo examinado, parecería que las emociones motivan y dirigen las actividades epistémicas, son intrínsecamente evaluativas y poseen alguna cualidad fenoménica relevante, regulan la indagación y evalúan actividades y normas articuladas, entre otras actividades. En resumidas cuentas, parecería que los estados afectivos hacen demasiado trabajo epistemológico. Wild compara esta situación con una película con varios personajes principales interpretada por un solo actor. El problema con la inclusión excesiva de las emociones es que son demasiados los roles fundamentales que estas abarcarían, algo que –al menos para este autor y retomando la crítica de Dohrn hacia De Sousa– conduce a la “función relleno” de las emociones en procesos pendientes de ser explicados por la razón. La gran cantidad de teorías y posiciones encontradas con respecto al rol de las emociones en general y su rol epistémico en particular, impide para el autor lograr una teoría unificada acerca de la emoción, lo que justifica cierto escepticismo sobre la utilidad teórica de la emoción. Incluso si acotamos las tareas cognitivas de la emoción, diferenciando las emociones de otros fenómenos mentales relevantes, quedaría pendiente de responder la pregunta acerca de si la emoción es un concepto teórico, uniforme y útil.

I 95

Aunque este escepticismo aún predomina en la visión de que las decisiones se basan principalmente en la razón, cada vez surgen más teorías/modelos que destacan el papel esencial de los factores afectivos en el proceso de toma de decisiones. De hecho, algunos autores, como Slovic y Västfjäll (2010), argumentan que las intuiciones preceden e influyen en la cognición, incluyéndolas dentro del “arsenal” de “factores afectivos” (Hogarth 2001). Es de destacar en ellos la recurrente atribución de actividades epistémicas a, particularmente, la intuición dentro de la investigación económica. De hecho, Dennin et al. (2022), y Hanoch (2002) argumentan que las intuiciones proporcionan recursos útiles a fines epistémicos al permitirnos discriminar entre diferentes piezas o conjuntos de información, centrarnos en un subconjunto de información disponible, producir escenarios alternativos, recopilar datos sobre el medio ambiente y sacar inferencias de estos hechos. Así, aunque no se menciona explícitamente, las intuiciones pueden considerarse detectores de relevancia.

Algunos de los principales economistas en la historia del pensamiento económico, incluidos Smith, Mill, Marshall, Keynes, Hayek, Schumpeter y

Simon, también han escrito favorablemente sobre la intuición no solo como heurística frente a la toma de decisiones, sino también en la comprensión de la naturaleza humana (Frantz 2005). De entre varias interpretaciones, Hogarth (2001: 14) define a la intuición como una respuesta alcanzada con poco esfuerzo aparente, y típicamente, sin esfuerzo consciente; Simon (1997: 139) como un pensamiento analítico congelado en hábito capaz de ofrecer una respuesta rápida a través del reconocimiento de situaciones familiares, mientras que Kahneman y Tversky (1982: 123) la interpretan como un modo de razonamiento informal y no estructurado. Por supuesto, si bien estas son solo algunas de las varias y distintas definiciones de lo que se entiende sobre intuición (Frantz 2006), podemos sostener que el elemento común en todas estas descripciones es que la intuición es una forma de pensamiento que no se corresponde con un proceso analítico consciente (lógico, secuencial, paso a paso y razonado). Al respecto Hogarth (2001) propone la separación entre sistemas tácitos y deliberados del procesamiento de la información donde, en gran medida, la intuición resulta ser un proceso tácito y sumamente ventajoso a la hora de utilizar ambos sistemas de forma sincronizada. Aunque tenemos poco control sobre los procesos de aprendizaje tácitos que conducen a las intuiciones, afirma el autor, el sistema deliberado puede utilizarse para evaluar la naturaleza del proceso de aprendizaje y discriminar entre intuiciones buenas y malas. Esto se consigue reconociendo el tipo de entorno en el que se formó la intuición, a saber, “perversos” y “amables”. Los entornos perversos proporcionan información falsa o restringida y los entornos amables ofrecen información clara sobre si la elección realizada ha sido acertada o no. Si bien sostenemos que los criterios para distinguir distintos ámbitos no resultan muy claros, sostenemos que estos dan cuenta del rol de la intuición como guía de relevancia dentro de la situación en la que se encuentra el agente.

96 |

7. Acerca del “cuándo”

Como ya lo hemos mencionado, es recurrente en la investigación económica enfatizar la función epistemológica de saliencia/relevancia en referencia al contexto de maximización de la utilidad esperada. Pero también podemos encontrar otros ejemplos en el campo de la economía del comportamiento que muestran cómo las emociones operan como “detectores de relevancia” ante situaciones de riesgo e incertidumbre, ilustrando el creciente interés que esta propuesta despierta en el ámbito económico.

Un ejemplo claro es el fenómeno de la aversión al riesgo, que describe la tendencia de los individuos a optar por opciones con menos incerti-

dumbre, incluso cuando una alternativa más riesgosa podría ofrecer mayores beneficios. Aquí las emociones implicadas (como el miedo a perder o la ansiedad por la incertidumbre) “orientan” la selección de información sobre las cuales se realizan las decisiones económicas, actuando a modo de detectores de relevancia. Esta tendencia refleja cómo las emociones juegan un papel central en la evaluación de opciones dentro de contextos inciertos. Al respecto, Molins, Sahin y Serrano (2022: 2) interpretan las emociones como respuestas y argumentan que efectivamente la aversión al riesgo tiene un componente afectivo importante, ya que las respuestas emocionales tienden a influir en las decisiones de riesgo. En base a evidencia empírica disponible, los autores identifican correlaciones positivas entre emociones negativas, como el miedo, la ira o la tristeza y el grado de aversión al riesgo (2022: 15).

De manera similar, otro fenómeno que ilustra la influencia de las emociones en la toma de decisiones económicas es el fenómeno del sesgo del *statu quo*. Este fenómeno describe la tendencia de los individuos a preferir mantener el estado actual en lugar de cambiar hacia una nueva opción. Aquí, las emociones, en especial el arrepentimiento, juegan un papel clave al intervenir en la acción requerida para modificar el *statu quo*. Algunas investigaciones sugieren que las personas experimentan un mayor arrepentimiento por los resultados negativos derivados de una acción, en lugar de por no haber tomado ninguna acción (Ritov y Baron 1992; Inman y Zeelenberg 2002). En relación con esta experiencia, Connolly y Zeelenberg (2002) proponen la “teoría de la justificación de la decisión”, que identifica dos componentes clave del arrepentimiento en la toma de decisiones: uno relacionado con la evaluación comparativa del resultado y el otro con el “sentimiento” de culpa por haber tomado una mala decisión. En efecto, pensar en un cambio y analizar las alternativas disponibles genera costos mentales que a menudo se manifiestan como estados emocionales negativos, miedo y ansiedad (Anderson 2003; Loewenstein et al. 2001). Analizar el rol de las emociones como “detectores de relevancia” permite comprender cómo las características de las opciones y las diferencias individuales interactúan en la mejora, mitigación, eliminación o incluso reversión de los sesgos. E incluso facilita, idealmente, la identificación de los pesos relativos de cada uno de estos factores en la toma de decisiones.

Una línea de investigación subyacente a esta cuestión examina qué tipos de emociones específicas intervienen al determinar relevancia en el campo de la economía (Loewenstein y Lerner 2003). Al respecto, Rick y Loewenstein (2008) distinguen entre emociones *esperadas* e *inmediatas*: las primeras se anticipan a los resultados de las decisiones mientras que las segundas se experimentan en el momento mismo de la elección. Las emociones inmediatas, a su vez, pueden ser *integrales* o *incidentales*. Las emociones

integrales surgen directamente de la consideración de las consecuencias de una decisión, ya que están vinculadas al contenido de la elección misma. Las emociones *incidentales* provienen de fuentes ajenas a la decisión en cuestión, como el estado de ánimo general, pero aun así pueden influir en cómo se percibe la relevancia de las opciones. Esta distinción permite entender cómo factores emocionales, tanto internos como contextuales, pueden alterar la evaluación de relevancia, afectando la forma en que se procesan los riesgos, beneficios y consecuencias posibles en la toma de decisiones. Teniendo en cuenta estas diferencias, resulta significativo el “efecto de la víctima identificable” (2008: 148) el cual describe la tendencia de las personas a ser más generosas y proclives a ayudar cuando se enfrentan a una víctima específica e identificable, en comparación con un grupo de víctimas estadísticas o no identificables. Este fenómeno ilustra cómo las emociones inmediatas, desencadenadas por un caso individual y concreto, pueden amplificar la percepción de relevancia y suscitar respuestas más intensas que aquellas generadas por situaciones menos personalizadas. Pero también desafía los modelos económicos tradicionales que asumen un comportamiento puramente egoísta, ya que las personas muestran mayor altruismo cuando pueden conectar emocionalmente con un individuo en necesidad. Este efecto destaca el rol crucial de las emociones, particularmente la empatía y la compasión, en la toma de decisiones altruistas. No solo se trata de un cálculo frío de costos y beneficios, sino de una respuesta emocional a la situación de la víctima. Este aspecto desafía la noción de que las preferencias sociales se basan únicamente en la maximización de la utilidad individual.

98 |

Retomando la importancia de examinar qué tipo de emoción específica interviene en los procesos de relevancia, Wälde y Moors (2017) distinguen entre (a) *emociones ex ante o anticipatorias*, que ocurren en el momento de la toma de decisiones y antes de que se revele el resultado (por ejemplo, el miedo a un resultado negativo o esperanza de un resultado positivo) y (b) *emociones ex post*, que ocurren después de que se toma la decisión y cuando se revela el resultado. Esta distinción es importante para la determinación de relevancia, ya que las emociones anticipatorias afectan cómo se perciben las opciones disponibles, influenciando la evaluación de los riesgos y beneficios antes de tomar una decisión. En cambio, las emociones *ex post* pueden alterar la valoración de los resultados una vez que se conocen, modificando la percepción de relevancia de las decisiones pasadas.

En cuanto a evidencia empírica disponible, se pueden identificar varias líneas de investigación que permiten profundizar en la función de saliencia/relevancia de las emociones. Estas incluyen: i) el estudio de la intensidad de las emociones y cómo varía con el tiempo, lo que proporciona información sobre cómo, por ejemplo las expectativas emocionales (emociones antici-

patorias) se modifican a medida que se acerca el resultado de una decisión (Caplin y Leahy 2001); *ii*) la relación entre situaciones caracterizadas por ambigüedad, incertidumbre y riesgo, y los rasgos individuales del agente, tales como sus propensiones subjetivas, estilos de decisión y correlatos fisiológicos, lo que ayuda a entender cómo estos factores influyen en la percepción de relevancia en contextos decisionales inciertos (Crivelli, Acconito y Balconi 2024) y, entre varios, *iii*) efectos causales opuestos de emociones incidentales con la misma valencia, lo que sugiere que emociones externas al contexto decisional pueden alterar la evaluación de opciones, cambiando la forma en que se determina la relevancia en una decisión (Lerner, Small y Loewenstein 2004). Estos estudios, resumidamente, subrayan cómo las emociones interactúan con las características individuales y contextuales para influir en la percepción de relevancia y, en consecuencia, en el proceso decisional. En este sentido, Tkach (2019) destaca el rol crucial de las emociones en la interpretación y percepción de la realidad del agente, lo que afecta directamente sus decisiones económicas, reforzando la idea de que las emociones no solo modulan la forma en que los individuos perciben la información, sino que también determinan cómo evalúan las opciones dentro de un contexto decisional. Aquí se argumenta que las emociones pueden influir en las preferencias, la percepción del riesgo y la confianza individuales, pero también pueden dar forma a las relaciones interpersonales y las estructuras institucionales dentro del ámbito de la economía. Esto se logra justamente al establecer prioridades, dirigir la atención hacia ciertos aspectos de una situación, filtrando información que puede ser irrelevante o perturbadora, y evaluando opciones. En este sentido, los procesos de selección relevante emergen como un componente esencial en aquellos contextos de toma de decisiones y donde las emociones juegan un papel crucial al determinar qué parámetros deben ser considerados para evaluar las opciones disponibles (2019: 151).

I 99

Con respecto a cómo las emociones se convierten en fuente de información y ayudan al sujeto en los procesos de atribución de valor, Pham (2007) explora dos tipos de fenómenos emocionales (estados emocionales incidentales y respuestas emocionales integrales) estableciendo correspondencia con tres concepciones de racionalidad: lógica, material y ecológica. La interacción entre distintos tipos de racionalidad y emoción en la vida económica podría ofrecer beneficios significativos al mejorar nuestra capacidad para predecir no solo el éxito práctico de políticas económicas alternativas, sino también para evaluar su impacto potencial en el bienestar psicológico y el orden social (Loewenstein 2000; Thaler 2016).

En resumen, lo expuesto demuestra que las emociones desempeñan un papel fundamental por su función epistemológica de saliencia/relevancia en la toma de decisiones económicas, especialmente cuando el agente se

enfrenta a incertidumbres o riesgos. En tales contextos, las emociones se vuelven especialmente relevantes porque influyen en cómo se perciben y procesan las probabilidades y los resultados posibles. Considerar “cómo, cuándo y hasta cuándo” las emociones actúan como guías, al momento de seleccionar o desechar información, puede enriquecer y optimizar los modelos económicos actuales, mejorando la comprensión y predicción de los comportamientos humanos en entornos de incertidumbre.

8. Comentarios finales

La relevancia de las emociones en la economía ha sido un tema de debate durante décadas, especialmente desde el surgimiento de la economía del comportamiento. Sin embargo, esta cuestión adquiere hoy una nueva vigencia debido a recientes avances en la comprensión de cómo las emociones afectan la toma de decisiones económicas, tanto a nivel individual como colectivo. En particular, la creciente evidencia empírica destaca el rol de emociones específicas (como el miedo, la alegría o la ansiedad) en decisiones concretas de inversión, consumo y ahorro. Estos hallazgos se extienden a nuevos escenarios económicos, como los mercados financieros digitales, las criptomonedas, las plataformas de comercio en línea y la economía de la atención (Horner et al. 2023). Asimismo, distintas crisis económicas, como la pandemia de COVID-19, han subrayado la importancia de las respuestas emocionales en la toma de decisiones económicas y la necesidad de considerarlas para formular políticas efectivas. Este renovado interés incluye el análisis de cómo las emociones pueden ser moduladas o dirigidas mediante políticas públicas, marketing y campañas informativas para influir en el comportamiento económico.

A su vez, las intersecciones entre la economía y la neurociencia han revelado nuevos mecanismos sobre el impacto de las emociones en la toma de decisiones (Naqvi, Shiv y Bechara 2006). La atención continua a estos aspectos está respaldada por el desarrollo de nuevas metodologías, la aparición de contextos económicos innovadores y la evidencia reciente sobre su influencia en decisiones económicas críticas. A pesar de no ser un tema reciente, la investigación actual sigue descubriendo aspectos fundamentales que son esenciales para el avance teórico y práctico de la economía.

En este escenario, la permeabilización de los enfoques postcognitivistas propuesta abre nuevas perspectivas para cuestionar y enriquecer los modelos económicos tradicionales pues supone reconocer que las economías son sistemas abiertos, dinámicos, no lineales, evolutivos y que la interacción y afectos entre agentes económicos es importante (Beinhocker 2006). Si-

tuaciones reales de agentes reales (Pindyck y Rubinfeld 2009) –como el de un consumidor haciendo sus compras, que a veces compra impulsivamente, sin estar seguro de lo que prefiere o influido por las decisiones de consumo de amigos y vecinos o incluso por los cambios de humor– requieren que los economistas desarrollen algunos modelos de la conducta “de agentes reales” que se basen en supuestos adecuados y convenientes, considerando el alcance y las limitaciones de los factores afectivos en los procesos cognitivos de relevancia.

En resumen, la mayor contribución de nuestra propuesta radicó en abordar epistemológicamente la incidencia de factores afectivos en la toma de decisiones considerando: *i*) los incipientes escenarios epistemológicos de la cognición, a saber, los enfoques postcognitivistas y *ii*) las contribuciones teóricas de la epistemología de las emociones. En este sentido, la “novedad” consiste en reabordar una vieja cuestión, el rol de las emociones frente a la toma de decisiones, teniendo en cuenta avances teóricos epistemológicos provenientes de *i*) enfoques innovadores en el estudio de la cognición como de *ii*) disciplinas emergentes que profundizan en el campo de la emoción.

BIBLIOGRAFÍA

- Anderson, C.** (2003), “The Psychology of Doing Nothing: Forms of Decision Avoidance Result from Reason and Emotion”, *Psychological Bulletin*, 129: 139-167.
- Basso, F. y Oullier, O.** (2010), “Embodied Economics: How Bodily Information Shapes the Social Coordination Dynamics of Decision-Making”, *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, 365 (1538): 291-301.
- Beinhocker, E.** (2006), *The Origin of Wealth: Evolution, Complexity, and the Radical Re-making of Economics* (Boston: Harvard Business School Press).
- Brandstätter, H., Güth, W. y Kliemt, H.** (2009), “Psychology and Economics rather than Psychology versus Economics: Cultural Differences but no Barriers!”, *Jena Economic Research Papers*, No. 2009, 017.
- Brun, G., Doğuoğlu, U. y Kuenzle, D.** (2008), *Epistemology and Emotions* (Aldershot: Ashgate).
- Brun, G. y Kuenzle, D.** (2008), “Introduction: A New Role for Emotions in Epistemology?”, en G. Brun, U. Doğuoğlu y D. Kuenzle (2008) (eds.), *Epistemology and Emotions* (Aldershot: Ashgate, 1-31).
- Burdman, F.** (2015), “El poscognitvismo en cuestión: extensión, corporización y enactivismo”, *Principia*, 19: 475-495.
- Calvo, P. y Gomila, T.** (2008), *Handbook of Cognitive Science: an Embodied Approach* (Amsterdam: Elsevier).
- Candiottio, L.** (2019a), *The Value of Emotions for Knowledge* (Londres: Palgrave Macmillan).

- Candiotto, L.** (2019b), “From Philosophy of Emotion to Epistemology: Some Questions About the Epistemic Relevance of Emotions”, en L. Candiotto (2019) (ed.), *The Value of Emotions for Knowledge* (Londres: Palgrave Macmillan, 3-24).
- Caplin, A. y Leahy, J.** (2001), “Psychological Expected Utility Theory and Anticipatory Feelings”, *The Quarterly Journal of Economics*, 116: 55-79.
- Clark, A.** (2001), *Mindware: an Introduction to the Philosophy of Cognitive Science* (Nueva York: Oxford University Press).
- Colombetti, G.** (2014), *The Feeling Body: Affective Science Meets the Enactive Mind* (Cambridge: The MIT Press).
- Connolly, T. y Zeelenberg, M.** (2002), “Regret in Decision Making”, *Current Directions in Psychological Science*, 11: 212-216.
- Crivelli, D., Acconito, C. y Balconi, M.** (2024), “Emotional and Cognitive Route in Decision-Making Process: the Relationship between Executive Functions, Psychophysiological Correlates, Decisional Styles, and Personality”, *Brain Sciences*, 14: 734.
- Damasio, A.** (2001), *El error de Descartes: la emoción, la razón y el cerebro humano* (Barcelona: Crítica).
- Damasio, A.** (2010), *Self Comes to Mind* (Nueva York: Pantheon).
- De Sousa R.** (1987), *The Rationality of Emotion* (Cambridge: The MIT Press)
- De Sousa, R.** (1994), “Emotion”, en S. Guttenplan (1994) (ed.), *A Companion to the Philosophy of Mind* (Oxford: Basil Blackwell, 270-276).
- Dennin, A., Furman, K., Pretz, J. y Roy, M.** (2022), “The Relationship of Types of Intuition to Thinking Styles, Beliefs, and Cognitions”, *Journal of Behavioral Decision Making*, 35: e2283.
- Deonna, J. y Teroni F.** (2012), *The Emotions: a Philosophical Introduction* (Londres: Routledge).
- Dietrich, F. y List, C.** (2013), “Where Do Preferences Come From?”, *International Journal of Game Theory*, 42: 613-637.
- Dohrn, D.** (2008), “Epistemic Immediacy and Reflection”, en G. Brun, U. Doğuoğlu y D. Kuenzle (2008) (eds.), *Epistemology and Emotions* (Aldershot: Ashgate, 105-124).
- Elgin, C.** (1996), *Considered Judgment* (Princeton: Princeton University Press).
- Elgin, C.** (2008), “Emotion and Understanding”, en G. Brun, U. Doğuoğlu y D. Kuenzle (2008) (eds.), *Epistemology and Emotions* (Aldershot: Ashgate, 33- 49).
- Elster, J.** (2009), “Emotional Choice and Rational Choice”, en P. Goldie (2009) (ed), *The Oxford Handbook of Philosophy of Emotion* (Oxford: Oxford University Press, 263-281).
- Epstein, J.** (2013), *Agent Zero: Toward Neurocognitive Foundations for Generative Social Science* (Princeton: Princeton University Press).
- Evans, D.** (2002), “The Search Hypothesis of Emotion”, *The British Journal for the Philosophy of Science*, 53: 497-509.

- Evans, D. y Cruse, P.** (2004), *Emotion, Evolution and Rationality* (Paris: Lavoisier).
- Fodor, J.** (2000), *The Mind Doesn't Work that Way: the Scope and Limits of Computational Psychology* (Cambridge: The MIT Press).
- Frank, R.** (1988), *Passions within Reason* (Nueva York: Norton).
- Frantz, R.** (2005), *Two Minds: Intuition and Analysis in the History of Economic Thought* (Nueva York: Springer).
- Frantz, R.** (2006), "Intuition in Behavioral Economics", en M. Altman (2006) (ed.), *Handbook of Contemporary Behavioral Economics* (Londres: Routledge, 72-87).
- Frijda, N.** (1986), *The Emotions* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Frijda, N.** (1988), "The Laws of Emotion", *American Psychologist*, 43: 349-358.
- Goldie, P.** (2008), "Misleading Emotion", en G. Brun, U. Doğuoğlu y D. Kuenzle (2008) (eds.), *Epistemology and Emotions* (Aldershot: Ashgate, 149-167).
- Goodman, N.** (1983), *Fact, Fiction, and Forecast* (Cambridge: Harvard University Press).
- Greenspan, P.** (2004), "Practical Reasoning and Emotion", en A. Mele y P. Rawlings (2004) (eds.), *The Oxford Handbook of Rationality* (Oxford: Oxford University Press, 206-221).
- Hanoch, Y.** (2002), "Neither an Angel nor an Ant: Emotion as an Aid to Bounded Rationality", *Journal of Economic Psychology*, 23: 1-25.
- Hirshleifer, J.** (1987), *Economic Behavior in Adversity* (Chicago: University of Chicago Press).
- Hjørland, B.** (2010), "The Foundation of the Concept of Relevance", *Journal of the American Society for Information Science and Technology*, 61: 217-237.
- Hogarth, R.** (2001), *Educating Intuition* (Chicago: University of Chicago Press).
- Hookway, C.** (2003), "Affective States and Epistemic Immediacy", *Metaphilosophy*, 34: 78-96.
- Horner, C., Galletta, D., Crawford, J. y Shirsat, A.** (2023), "Emotions: the Unexplored Fuel of Fake News on Social Media", en A. Dennis, D. Galletta y J. Webster (2023) (eds.), *Introduction to Fake News on the Internet* (Londres: Routledge, 147-174).
- Inman, J. y Zeelenberg, M.** (2002), "Regret in Repeat Purchase versus Switching Decisions: the Attenuating Role of Decision Justifiability", *Journal of Consumer Research*, 29: 116-128.
- Jones, K.** (2007), "Quick and Smart? Modularity and the Pro-Emotion Consensus", *Canadian Journal of Philosophy*, 36: 3-27.
- Kahneman, D.** (2011), *Thinking Fast and Slow* (Nueva York: Farrar Straus and Giroux).
- Kahneman, D. y Tversky A.** (1982), "On the Study of Statistical Intuitions", *Cognition*, 11: 123-141.
- Kahneman, D., Wakker, P. y Sarin, R.** (1997), "Back to Bentham? Explorations of Experienced Utility", *The Quarterly Journal of Economics*, 112: 375-406.
- Kirman, A. y Teschl, M.** (2010), "Selfish or Selfless: the Role of Empathy in Economics", *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, 365: 303-317.

- Lerner, J., Small, D. y Loewenstein, G.** (2004), “Heart Strings and Purse Strings: Carryover Effects of Emotions on Economic Decisions”, *Psychological Science*, 15: 337-341.
- Loewenstein, G.** (2000), “Emotions in Economic Theory and Economic Behavior”, *American Economic Review*, 90: 426-432.
- Loewenstein, G. y Lerner, J.** (2003), “The Role of Affect in Decision Making”, en R. Davidson, K. Sherer y H. Goldsmith (2003) (eds.), *Handbook of Affective Science* (Oxford: Oxford University Press, 619- 642).
- Loewenstein, G., Weber, E., Hsee, C. y Welch, N.** (2001), “Risk as Feelings”, *Psychological Bulletin*, 127: 267-286.
- Maiese, M.** (2011), *Embodiment, Emotion and Cognition* (Basingstoke: Palgrave Macmillan).
- Mäki, U.** (2021), “Homo Economicus under Multiple Pressures”, en S. Egashira, M. Taishido, W. Hands y U. Mäki (2021) (eds.), *A Genealogy of Self-Interest in Economics* (Singapore: Springer, 309-325).
- Megill, J. y Cogburn, J.** (2005), “Easy’s Getting Harder all the Time: Human Emotions and the Frame Problem”, *Ratio*, 3: 306-316.
- Mercado, R.** (2021), *Artificial Economics Methods, Models and Interdisciplinary Links* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Molins, F., Sahin, F. y Serrano, M.** (2022), “The Genetics of Risk Aversion: a Systematic Review”, *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 19: 14307.
- Naqvi, N., Shiv, B. y Bechara, A.** (2006), “The Role of Emotion in Decision Making: a Cognitive Neuroscience Perspective”, *Current Directions in Psychological Science*, 15: 260-264.
- Newen, A., Bruin, L. y Gallagher, S.** (2018), *The Oxford Handbook of 4E Cognition* (Nueva York: Oxford University Press).
- Petracca, E.** (2017), “A Cognition Paradigm Clash: Simon, Situated Cognition and the Interpretation of Bounded Rationality”, *Economic Methodology*, 24: 20-40.
- Petracca, E.** (2021), “Embodying Bounded Rationality: from Embodied Bounded Rationality to Embodied Rationality”, *Frontiers in Psychology*, 12: 710607.
- Pham, M.** (2007), “Emotion and Rationality: a Critical Review and Interpretation of Empirical Evidence”, *Review of General Psychology*, 11: 155-178.
- Pindyck, R. y Rubinfeld, D.** (2009), *Microeconomía* (Madrid: Pearson Educación).
- Rick, S. y Loewenstein, G.** (2008). “The Role of Emotion in Economic Behavior”, en L. Barrett. M. Lewis y J. Haviland Jones (2008) (eds.), *Handbook of Emotions* (Nueva York: Guilford Publications, 138-158).
- Rilling, J., Gutman, D., Zeh, T., Pagnoni, G., Berns, G. y Kilts, C.** (2002), “A Neural Basis for Social Cooperation”, *Neuron*, 35 (2): 395-405.
- Ritov, I. y Baron, J.** (1992), “Status-quo and Omission Biases”, *Journal of Risk and Uncertainty*, 5: 49-61.
- Sen, A.** (1973), “Behaviour and the Concept of Preference”, *Economica*, 40: 241-259.

- Sen, A.** (1986) “Los tontos racionales: una crítica de los fundamentos conductistas de la teoría económica”, en F. Hahn y M. Hollis (1986) (eds), *Filosofía y teoría económica* (México: Fondo de Cultura Económica, 172–217).
- Shapiro, L.** (2019), *Embodied Cognition* (Nueva York: Routledge Press).
- Simon, H.** (1997), *Administrative Behavior* (Nueva York: Free Press).
- Stafford, C.** (2020), *Economic Life in the Real World: Logic, Emotion and Ethics* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Slovic, P. y Västfjäll, D.** (2010), “Affect, Moral Intuition, and Risk”, *Psychological Inquiry*, 21: 387–398.
- Thagard, P.** (2007), *Philosophy of Psychology and Cognitive Science* (North Holland: Elsevier).
- Thaler, R.** (2016), “Behavioral Economics: Past, Present, and Future”, *American Economic Review*, 106: 1577–1600.
- Tkach, A.** (2019), “The Role of Emotions in Economic Decision-Making”, *Humanities and Social Sciences*, 26: 145–155.
- Ugarte, B.** (2012), “Complejidad y economía: distintas corrientes de pensamiento, diversas lecturas”, *Revista Galega de Economía*, 21: 1–35.
- Varela, F., Thompson, E. y Rosch, E.** (2017), *The Embodied Mind: Cognitive Science and Human Experience* (Cambridge: MIT Press).
- Wälde, K. y Moors, A.** (2017), “Current Emotion Research in Economics”, *Emotion Review*, 9: 271–278.
- Wild, M.** (2008) “Critical Reflection on Affective Epistemology”, en G. Brun, U. Doğuoğlu y D. Kuenzle (2008) (eds.), *Epistemology and Emotions* (Aldershot: Ashgate, 125–148).
- Wilson, M.** (2002) “Six Views of Embodied Cognition”, *Psychonomic Bulletin & Review*, 9: 625–636.

I 105

Recibido: 06-02-2024; aceptado: 11-12-2024