

Efectos de la necesidad cierre cognitivo en los estilos decisorios: un abordaje exploratorio

Recart, Emilio; Jaume, Luis Carlos; Passero, Manuel Tomás; Azzollini, Susana

Efectos de la necesidad cierre cognitivo en los estilos decisorios: un abordaje exploratorio

PSOCIAL, vol. 7, núm. 2, 2021

Universidad de Buenos Aires, Argentina

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=672371742010>

Efectos de la necesidad cierre cognitivo en los estilos decisorios: un abordaje exploratorio

Emilio Recarte

Universidad de Buenos Aires, Argentina

recartemilio@psi.uba.ar

 <https://orcid.org/0000-0001-5210-3894>

Redalyc: [https://www.redalyc.org/articulo.oa?](https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=672371742010)

id=672371742010

Luis Carlos Jaume

Universidad de Buenos Aires, Argentina

lcjaume@psi.uba.ar

 <https://orcid.org/0000-0002-3700-5812>

Manuel Tomás Passero

Universidad de Buenos Aires, Argentina

mpassero@psi.uba.ar

 <https://orcid.org/0000-0003-1823-7148>

Susana Azzollini

Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas

(CONICET), Argentina

Universidad de Buenos Aires, Argentina

susanaazzollini@conicet.gov.ar

 <https://orcid.org/0000-0002-3192-5087>

Recepción: 27 Diciembre 2021

Aprobación: 30 Diciembre 2021

RESUMEN:

Los estilos decisorios se refieren a patrones cognitivos habituales que utilizan los sujetos en tareas decisorias cuando procesan la información. Recientes investigaciones han referido el rol que cumple la motivación epistémica de la Necesidad de Cierre Cognitivo en el procesamiento de la información. Esta influencia puede generar un procesamiento sesgado afectando la toma de decisiones. Esto se debe a que la NCC trae dos consecuencias en el procesamiento de la información. La primera es la Urgencia donde los individuos tienden a una búsqueda generalizada de la información generando mayores hipótesis hasta superar el umbral cognitivo. La segunda refiere a la Permanencia donde una vez superado el umbral, la información se cristaliza y se extrapola a otras áreas. El presente estudio exploratorio, tuvo como objetivo explorar la relación entre la Necesidad Cierre Cognitivo y los Estilos decisorios. Para ello, se tomó muestra de 378 individuos residentes en Ciudad de Buenos Aires y Gran Buenos Aires. Se utilizaron para evaluar las variables el Test Revisado de Necesidad de cierre cognitivo (TR NCC) y la escala de Estilos Decisorios (ED). Los resultados indican que si bien no existe una relación contundente entre ambas variables, este abordaje exploratorio debe seguir siendo explorado en futuras investigaciones.

PALABRAS CLAVE: Necesidad de Cierre Cognitivo, Estilos decisorios, Urgencia, Permanencia.

ABSTRACT:

Decisional styles refer to habitual cognitive patterns used by subjects in decision-making tasks when they process the information. Recent research has referred to the role played by the epistemic motivation of the Need for Cognitive Closure in information processing. This influence can generate a biased processing affecting decision making. This is because NCC brings two consequences in information processing. The first one is the Urgency where individuals tend to a generalized search for information generating more hypotheses until the cognitive threshold is exceeded. The second refers to Permanence, where once the threshold is surpassed, the information crystallizes and is extrapolated to other areas. The present exploratory study aimed to explore the relationship between the Need for Cognitive Closure and Decision Styles. For this purpose, a sample of 378 individuals residing in the City of Buenos Aires and Greater Buenos Aires was taken. The Revised Test of Need for Cognitive Closure (TR-NCC)

and the Decision-Making Styles (DE) scale were used to assess the variables. The results indicate that although there is no strong relationship between the two variables, this exploratory approach should be further explored in future research.

KEYWORDS: Need for cognitive closure, Decision making Style, Seizing, Freezing.

INTRODUCCIÓN

La teoría epistémica laica es conceptualizada como un modelo teórico que aborda por un lado, el proceso en el que las personas adquieren conocimientos sobre sí mismos y sobre el mundo que los rodea; y por otro, describe los aspectos invariantes que rigen la formación de creencias de diversos ámbitos (Kruglanski, 1989). Dicho proceso apunta a cómo factores cognitivos- motivacionales influyen en el proceso de esta construcción (Kruglanski, 1990). De acuerdo a este marco conceptual, el proceso epistémico se subdivide en dos fases: la generación de hipótesis y validación de hipótesis (Kruglanski, 1990). El presente modelo, plantea que las estructuras internas a partir de un proceso de asociación inferencial donde participan paralelamente eventos externos y los elementos cognitivo-motivacionales. Esta asociación describe una regla asociativa ¿si-entonces?, donde, si un suceso acontece, entonces, un determinado elemento será asociado a dicho evento. Este proceso de relación, es modulado por factores cognitivo-motivacionales que facilitan u obstaculizan la asociación. De este modo, procesos como la disponibilidad de la información de la memoria de largo plazo (MLP) o accesibilidad de la memoria corto plazo (MCP) interfieren en la conexión de eventos externos e internos (Higgins, 2011).

Por otro lado, el enfoque epistémico-laico expone que en todo proceso de conocimiento, subyace un deseo de alcanzar ciertos estados epistémicos a fin de abandonar estados de ambigüedad o incertidumbre. Este deseo epistémico se denomina Necesidad de Cierre Cognitivo (de aquí en adelante, NCC; Kruglanski & Webster, 1996). La NCC refiere al deseo por una respuesta firme a una pregunta o tema debido a una aversión percibida hacia la ambigüedad (Jaume, et al, 2021; Kruglanski & Webster, 1996). La NCC presenta dos dimensiones, una en relación con la especificidad del tema, partiendo de un continuo donde la necesidad es inespecífica, es decir, cualquier respuesta puede remover la aversión a la ambigüedad, hacia una necesidad por un cierre específico, donde caracteriza individuos motivados por alcanzar estados específicos informacionales de un tema (Kruglanski, 1990). La segunda dimensión alude a la necesidad de aversión al cierre, es decir, evitar realizar un cierre, hacia la necesidad de cierre propiamente dicha. Este continuo se basa en los beneficios que adquiere realizar el cierre (Kruglanski & Webster, 1996).

Por otro lado, de acuerdo al enfoque Epistémico Laico, el proceso de adquisición de conocimiento se genera a través de mecanismos inferenciales cognitivos (Kruglanski & Gigerenzer, 2011). La génesis del conocimiento también es influenciada por factores motivacionales como la NCC. En consonancia, dentro del proceso decisorio, puede resultar ser engorroso para el agente, debido al alto coste energético de procesamiento y los individuos usualmente tratan de minimizar la carga cognitiva de las tareas, en especial, cuando estas cuentan con más de dos alternativas, conduciendo a una mayor propensión de sufrir estrés (Shiloh et al., 2001). Por lo que, al enfrentar las tareas decisorias, los sujetos enfrentarían esta motivación epistémica para resolver con mayor rapidez el problema. Con una mayor urgencia en la búsqueda de información y posterior cristalización de ella. En función de esto, recientes investigaciones han destacado la relevancia del estudio de la necesidad de cierre cognitivo en la toma de decisiones. Algunas investigaciones se han centrado en toma de decisiones perceptuales, utilizando el modelo de difusión y su correlación de los puntajes extraídos de la escala de necesidad de cierre cognitivo (Evans et al., 2017). No obstante, poco se ha evaluado acerca de las diferencias internas en los estilos decisorios y su correlación con una necesidad de cierre cognitivo.

La NCC trae consecuencias en el procesamiento de la información. Dentro de sus efectos, se señala la tendencia a la urgencia en la búsqueda de información, que variará en función de si su motivación es hacia un tema en específico, predominando un procesamiento de información más laborioso, o, si es hacia un tema

inespecífico, la manipulación de información será más generalizado (Mayseless & Kruglanski, 1987). La segunda consecuencia refiere a que una vez alcanzado el umbral de información, ésta se resguarda o congela (freezing) y se perpetúa en diferentes contextos, reforzando el conocimiento adquirido (Kruglanski et al., 2009). Otra consecuencia es el nivel de confianza que sienten los sujetos una vez realizado el freezing (Kruglanski & Webster, 1991; Roets et al., 2006). Ambos elementos, tanto la tendencia a la urgencia (seezing) y a la permanencia (freezing), constituyen parte de la NCC.

Para poder evaluar ambas dimensiones de la NCC se desarrolló el Test Revisado de Necesidad de Cierre Cognitivo (de aquí en adelante, TR-NCC; Pierro & Kruglanski, 2005) que cuenta con un total de 14 ítems y las respuestas son del tipo likert. Este evalúa una estructura factorial bidimensional, representado en ítems que reflejan el constructo NCC (tendencia a la permanencia y a la urgencia) (Horcajo, et al, 2011; Jaume, et al, 2015).

La NCC ha sido estudiada en su relación con otros fenómenos. Recientes investigaciones han vinculado el fenómeno con la formación de estereotipos sociales (Kruglanski & Freund, 1983), el prejuicio (Baldner et al., 2019), el perdón (Pica et al., 2020), sesgo de atribución (Webster, 1993), el extremismo (Jaume et al., 2015), los modos regulatorios (Jaume & Roca, 2020), efecto de homogeneidad intragrupal (Kruglanski, 2013), la justificación del sistema (Jaume et al., 2014) y el conservadurismo (Jost et al., 2003). De modo que, los efectos de NCC tienen efectos psicológicos individuales y grupales (Kruglanski, 2013). Uno de los efectos del cierre cognitivo es la preferencia por una decisión o juicio rápido (Kruglanski, 1989). Esta tendencia por juicios rápidos se debe a la intolerancia a la confusión y la ambigüedad que contraen ambientes decisivos (Kruglanski, 2004). Webster et al (1996) añade a raíz de sus resultados, que los participantes que poseen un mayor cierre cognitivo, tienden a formar juicios sobre otros, con menor información que los participantes con baja necesidad de cierre. Esto se debe a que cuando se está motivado a una aversión al cierre cognitivo, los participantes realizan sistemáticamente de mejor forma la información, considerando otras alternativas, antes de decidir (Chirumbolo et al., 2004). Estos resultados sugieren que el cierre cognitivo puede impactar en la conducta decisoria de los individuos. En base a esto, la NCC es un factor motivacional que describe la intolerancia a la ambigüedad e incertidumbre que caracterizan a individuos con preferencia en ambientes predecibles. En consecuencia, esta aversión a la ambigüedad, conduce a las personas motivadas por NCC a ser más intolerantes en la preferencia de recompensas tardías, predominando por tener características mayormente impulsivas (Schumpe et al., 2017).

Gran parte de los desarrollos teórico-experimentales acerca de toma de decisiones se han enfocado en cómo decisiones pasadas (Juliussen et al., 2005), sesgos cognitivos (Wester et al., 2008), factores sociodemográficos, tales como la edad, situación socio económica (Parker et al., 2007) influyen en el proceso decisorio. Dentro del proceso, se destacan tres procesos interdependientes: a) Evaluación afectiva/cognitiva de las opciones, b) Selección de una decisión, c) Evaluación del resultado de la opción elegida. Dentro del primer proceso, no sólo factores externos pueden modular el comportamiento, sino que también, aspectos relacionados a la personalidad o neuronales pueden hacerlo. Estudios recientes, sobre toma de decisiones morales aplicado a la triada oscura de la personalidad (Narcisismo, Psicopatía y Maquiavelismo), vinculan que los individuos dentro de esta categoría tienden a tomar decisiones mayormente utilitaristas en comparación a grupos controles (Djeriouat & Trémoière, 2014).

Por su parte, Yechiam et al (2005) añade que las decisiones son influenciado por efectos cognitivos, tales como, la motivación que se genera sobre las futuras pérdidas y ganancias, la atención y el factor de aburrimiento, falta de interés o fatiga. Es decir, la evaluación interna es un modulador incisivo en el proceso decisorio. Bajo este contexto, Scott (1995) postula el concepto de Estilos decisivos aludiendo a estas características intrínsecas del sujeto que tienden a formar patrones en la forma de percibir, evaluar y realizar las decisiones.

Tradicionalmente, en la bibliografía de toma de decisiones, se postula un agente que enfrenta un problema de elección, para superar el umbral decisorio de una alternativa se maximiza la elección con mayor utilidad

(Marqués & Weisman, 2011). No obstante, los sujetos con bajo NCC no siempre eligen las decisiones con mayor utilidad, dado que, el procesamiento de información es menor en comparación a cuando no se encuentra bajo una motivación epistémica, esto puede generar sesgos de elección (Kruglanski, 1989).

Por otro lado, la literatura refiere que no sólo factores extrínsecos modulan la toma de decisiones, sino que, factores intrínsecos como estilos cognitivos y/o rasgos de personalidad pueden influir en el procesamiento de información (Dewberry et al., 2013). Es así que, en relación a rasgos de personalidad, se postulan los estilos decisorios (de aquí en adelante, ED) como patrones cognitivos comunes que frecuentan los sujetos en tareas decisorias, es decir, estrategias de captación y procesamiento de información (Simuth & Sarmany, 2010). Dentro de estos sellos decisorios individuales, se propone un modelo multifactorial de estilos decisorios identificando 5 factores : a) Intuitivo b) Racional c) Dependiente d) Evitativo e) Espontáneo (Splicer & Sadler-Smith, 2005). El primero es un estilo decisorio racional, caracterizado por decisiones lógicas y estructuradas (Peer et al., 2020). El segundo refiere a un estilo decisorio intuitivo refiriéndose a decisiones basadas en sentimientos o impresiones personales (Appelt et al., 2011). El tercero es un estilo decisorio dependiente, basándose en sus decisiones en función del apoyo social que adquiere en sus elecciones (Abubakar et al., 2019). El cuarto es un estilo decisorio evitativo, refiriéndose a sujetos que evitan o posponen la toma de decisiones (Gati et al., 2010) . El último estilo decisorio es el espontáneo caracterizándose por sujetos que prefieren las decisiones impulsivas, espontáneas (Galotti et al., 2006).

En referencia al constructo ED, Scott y Bruce (1995) desarrollaron un inventario psicométrico realizado en Reino Unido, que evalúa el constructo. Este cuestionario se clasifica en cinco categorías : Toma de decisiones racionales (EDR), Toma de decisiones evitativas (EDE), Toma de decisiones dependientes (EDD), Toma de decisiones intuitivas (EDI), y Toma de decisiones espontáneas (EDES). El inventario cuenta con un total de 25 reactivos que constituyen de enunciados del tipo ¿Cuando tomo decisiones, tiendo a confiar en mi intuición? ETDI). El formato de respuesta adoptado por el inventario es una escala de cinco valores de tipo Likert (siendo 1: ¿Totalmente desacuerdo?, y 5: ¿Totalmente de acuerdo?).

Si bien se han realizado numerosas investigaciones tanto en NCC como en ED, en la actualidad, no existen investigaciones que involucren ambos fenómenos, por lo que, el fin del presente estudio pretende ser una investigación exploratoria transversal que evalúe la relación entre la NCC y los ED. En este sentido, los sujetos con mayor necesidad de cierre cognitivo, estarían en una fase de urgencia donde existe una inclinación hacia la búsqueda de información. Este umbral de información en la NCC, genera una búsqueda poco laboriosa y sesgada. Los estilos decisorios mencionados, podrían compartir estas características con el fenómeno, dado que, existen estilos tales como el intuitivo, donde la fuente primordial de búsqueda de información se basan en impresiones personales accesibles de su memoria a largo plazo (Higgins, 2011). Por otro lado, otra consecuencia del cierre cognitivo, es que una vez alcanzado el umbral, el conocimiento adquirido se congela (¿freezing?) y se extrapola a otros contextos. Este comportamiento tiene una relación negativa con lo que es un pensamiento vertical asociado a los estilos decisorios racionales. Es así, que los ED podrían guardar una relación con la NCC.

MÉTODO

Para la realización del estudio, se reclutaron 378 (Tabla 1) participantes residentes en Ciudad Autónoma de Buenos Aires y Gran Buenos Aires. El estudio fue realizado recolectando muestra de manera online. La muestra se constituye en 318 participantes del género femenino (84,1%) y 58 del género masculino (15,3%) con una media de (\bar{x} = 33,27) y un desvío de (SD = 13,23).

Tabla 1*Variables sociodemográficas*

	%	N=378
Género		
Masculino	15,3	58
Femenino	84,1	318
Otro	0,2	2
Residencia		
CABA	33,4	126
GABA	56,5	213
Otro	10,1	38
Estudio		
Secundario incompleto	0,5	2
Secundario completo	11,6	44
Universitario incompleto	55,3	123
Universitario completo	32,5	209

Nota 1 Esta tabla ilustra la distribución de la muestra en relación al Género, Residencia y Nivel de estudios alcanzados

El estudio se realizó a través de la plataforma de Google Forms. Los usuarios entraron por medio de un link compartido. Una vez leídas las instrucciones del estudio, se les notificó a los participantes que sus datos están protegidos conforme a la ley de protección de datos personales (Ley 25326). Posteriormente, los participantes tuvieron que completar el consentimiento informado para realizar la investigación.

Instrumentos

Test revisado de Necesidad de Cierre Cognitivo: Se utilizó la validación argentina (Jaume et al., 2015) del instrumento abreviado de TR-NCC (Pierro & Kruglanski, 2005) que consta de 14 reactivos, cuyo formato de respuesta es una escala de seis puntos del tipo Likert. La escala evalúa los perfiles de Urgencia (? En caso de incertidumbre, prefiero tomar una decisión inmediata, sea la que sea?) y los de permanencia (?Cualquier solución a un problema es mejor que permanecer en un estado de incertidumbre?).

Cuestionario de estilo decisorio El instrumento Inventario General de Toma de Decisiones (Scott & Bruce, 1995) consta de 25 elementos, anotados en una escala de cinco puntos del tipo Likert, con cinco elementos identificados para cada estilo: 1) evasivo (por ejemplo, "pospongo la toma de decisiones siempre que sea posible"); 2) dependiente (por ejemplo, "Utilizo el consejo de otras personas para hacer importantes decisiones"); 3) intuitivo (por ejemplo: "Al tomar decisiones, me baso en mis instintos"); 4) racional (por

ejemplo, "tomo decisiones de manera lógica y sistemática"); y 5) Espontánea (por ejemplo, "Generalmente tomo decisiones rápidas"). La presente escala, no precisa con validación al contexto local Argentino.

Cuestionario de datos sociodemográficos. Se elaboró un cuestionario ad hoc que solicitaba a los participantes consignar la edad, el género y el nivel de estudios.

RESULTADOS

Los datos fueron analizados utilizando el programa de IBM SPSS Statistics 25. Para asegurar la validez del estudio y descartar cierto margen de error que afecte la evaluación, se procedió a calcular el estadístico Alfa de Cronbach para determinar la confiabilidad de los ítems de las respectivas escalas (Tabla 2).

En cuanto a la NCC, el factor Urgencia (de aquí en adelante, Ur) obtuvo un coeficiente $\alpha = .787$. Por otro lado, el factor Permanencia (de aquí en adelante, Pe) (Ítems; 2,4,6,8,10,12,14) tuvo un $\alpha = .631$. El indicador del factor urgencia reflejó un valor aceptable en relación a la fiabilidad de los ítems, mientras que el indicador del factor de permanencia mostró un valor moderado con respecto a la fiabilidad estadística.

Con respecto a los ED, el factor EDI tuvo un coeficiente $\alpha = .624$. El siguiente factor EDR tuvo un $\alpha = .718$. El factor EDD tuvo un $\alpha = .851$. El factor EDE tuvo un $\alpha = .736$. Por último el factor EDES tuvo un $\alpha = .653$. Los indicadores EDI y el EDES reflejaron valores moderados, mientras que el indicador de EDR y EDE mostraron valores aceptables; por último el indicador de EDD arrojó valores buenos de confiabilidad.

Tabla 2

Análisis de fiabilidad alfa de Cronbach

	α	Nº Items
TC NCC		
Ur	.787	7
Pe	.631	7
ED		
EDI	.624	5
EDR	.718	5
EDE	.851	5
EDD	.736	5
EDES	.653	5

Nota 2 Esta tabla ilustra el valor de Alfa de cronbach. Este coeficiente mide la fiabilidad estadística de los reactivos de un inventario psicométrico. En referencia al estudio, las dimensiones EDI, EDR, EDE, EDES y EDD del cuestionario de ED y, las dimensiones Ur y Pe de TR-NCC. Ambas escalas, en general, presentan valores adecuados de acuerdo a la norma estadística general.

Los primeros resultados indican que la escala de TR NCC, con sus dos factores compuestos de Urgencia ($\alpha = .787$) y permanencia ($\alpha = .631$) muestran resultados adecuados con respecto a su fiabilidad de Cronbach. En la escala de ED, los resultados de fiabilidad de los factores EDI ($\alpha = .624$), EDR ($\alpha = .718$), EDD ($\alpha = .851$),

EDE ($\alpha = .736$), EDES ($\alpha = .653$) muestran resultados favorables en su fiabilidad. Los indicadores con mayor fiabilidad fueron los factores Ur, EDD y EDR, mientras que, los indicadores con menor fiabilidad fueron Pe, EDI y EDES.

A pesar de que la escala con mayor variación de alfas de cronbach es ED, esta medición no está validada en el contexto argentino, pero se encuentran indicadores positivos en su fiabilidad. En consonancia con los datos presentados, se acepta que los resultados del alfa de Cronbach presentan resultados aceptables para las escalas evaluadas.

Con el objetivo de evaluar la relación entre NCC y ED se procedió a utilizar el coeficiente de correlación de r de Pearson. En la tabla 3 se pueden visualizar los resultados de las correlaciones entre ambas escalas. El análisis de correlación se visualiza que la variable Urgencia con un estilo decisorio intuitivo posee un $r = .173$ ($p = .000$), mostrando una relación poco significativa. Esta tendencia prosigue en las demás mediciones, donde no se hallaron correlaciones favorables del factor Urgencia con los factores de EDR ($r = .173$), EDD ($r = -.100$), EDES ($r = .185$) y EDE ($r = .173$). Cabe mencionar, que particularmente, en la relación de Urgencia y Dependencia, presenta una correlación poco significativa. Esta tendencia también se visualiza cuando se procede a realizar el análisis de correlación entre la variable Permanencia y Dependencia, donde arroja un alfa poco significativo.

Por otro lado, el factor permanencia no obtuvo correlaciones favorables con los factores de EDI ($r = .129$), EDR ($r = .131$), EDD ($r = .242$), EDES ($r = .119$) y EDE ($r = .129$).

Tabla 3

Análisis de correlaciones de Pearson

	Ur	Pe	EDI	EDR	EDE	EDD	EDES
NCC							
Ur	1	.263**	.173**	-.173**	.173**	-.100*	.185**
Pe	.263	1	.129*	.131**	.629**	.242**	.119**
ED							
EDI	-.173**	.131*	1	.027*	-.184**	-.035*	.231**
EDR	.173**	.131**	.027*	1	.024**	-.035**	-.151**
EDE	.173**	.129**	-.184*	.024**	1	.329**	.685**
EDD	-.100*	.242**	-.045*	-.035*	.329**	1	.205**
EDES	.185**	.119**	.231**	-.151**	.685**	.205**	1

Nota 3 La tabla 3 resume los valores correlaciones R de Pearson de las dimensiones de las respectivas escalas psicométricas TR - NCC y ED. En función de los resultados, se ilustra que sólo las dimensiones Estilo decisorio evitativo (EDE) y estilo decisorio espontáneo (EDES), presentan una correlación fuerte y estadísticamente significativa. Este resultado no se visualiza en las demás asociaciones, donde no existe correlación fuerte.

** Valores significativos $p > .05$; *valores no significativos $p < .05$;

DISCUSIÓN

En consonancia con los objetivos planteados, el presente trabajo tuvo la finalidad de desarrollar un estudio exploratorio acerca la relación entre NCC y ED. Esta asociación se sustenta a raíz de las consecuencias cognitivas-motivacionales de NCC en la adquisición, procesamiento y cristalización del conocimiento. Es decir, la NCC es un factor motivacional que describe la intolerancia a la ambigüedad e incertidumbre que caracterizan a individuos con preferencia en ambientes predecibles. En consecuencia, esta aversión a la ambigüedad, conduce a las personas motivadas por NCC a ser más intolerantes en la preferencia de recompensas tardías, predominando por tener características mayormente impulsivas, y, una vez superado el umbral epistémico, a cristalizar el conocimiento adquirido. Por lo que, el presente trabajo, pretendió realizar un análisis exploratorio.

El constructo ED alude a como características individuales repetitivas en el tiempo, asociado a estilos cognitivos, pueden interceder en el análisis de evaluación de alternativas. Este desarrollo inicia un nuevo capítulo en el estudio de toma de decisiones, donde se frecuenta el estudio experimental, de cómo variables socioambientales, tales como el efecto priming, influyen en el comportamiento del sujeto.

A raíz de esto, se procedió a evaluar la correlación de ambas escalas, planteando que la NCC tendría una relación con perfiles decisorios particulares, tales como, estilo intuitivo y evitativo. Los perfiles decisorios intuitivos basan el análisis de evaluación de alternativas en función del contenido heurístico disponible de la mente, es decir, en base a los recuerdos con mayor capacidad mnésica. En consecuencia, ambas variables están relacionadas en función de como contenidos informacionales globales interceden en las tareas decisorias. Los resultados arrojados del estudio, evidencian que la relación entre los factores de NCC con el perfil intuitivo es poco contundente (Tabla 3), esta baja correlación se visualiza en la asociación de los otros factores, a excepción dentro de la misma escala donde perfiles decisorios evitativos poseen una relación significativa con perfiles decisorios espontáneos. La baja correlación también se visualiza en los demás factores, donde Ur y EDR poseen una correlación no contundente.

Por otro lado, se sugirió que la NCC tendría un impacto negativo con los EDE. Esto se debe a que las personas con alto nivel de NCC, una vez cristalizada la información adquirida, tienden a cerrarse en las ideas admitidas, evitando el diálogo o reflexión de ellas. En función de esto, los resultados demuestran que no existe una relación entre ambas variables. No obstante, para una mayor elucidación, se debe realizar un estudio que controle ciertos parámetros que pueden haber afectado la investigación.

En primer lugar, se sugiere realizar una adaptación y validación local de la escala de Estilos Decisorios para futuros estudios, con el fin de enriquecer y profundizar en las diferencias sociodemográficas que se encuentran en el contexto argentino. Por otro lado, posibilitar un test adaptado de Estilos Decisorios permitiría generar mayores conocimientos y ampliar el campo de estudio en relación a la psicología de toma de decisiones.

Por último, debemos señalar que el estudio fue realizado en población universitaria y a futuro sugerimos, que se realice un estudio a la población en general. La muestra del presente estudio estuvo constituida principalmente por estudiantes de psicología de la Universidad de Buenos Aires, lo que hizo que los resultados fuesen excluyentes en relación al constructo y su medición en general. Queda en el horizonte la profundización de la escala de Estilos Decisorios en la población general, habiendo posibles correlaciones que sugieren nuevas hipótesis de investigación y un enriquecimiento hacia el constructo en el contexto argentino.

REFERENCIAS

Abubakar, A. M., Elrehail, H., Alatailat, M. A., & Elçi, A. (2019). Knowledge management, decision-making style and organizational performance. *Journal of Innovation & Knowledge*, 4(2), 104-114.

- Appelt, K. C., Milch, K. F., Handgraaf, M. J., & Weber, E. U. (2011). The decision making individual differences inventory and guidelines for the study of individual differences in judgment and decision-making research. *Judgment and Decision making*.
- Baldner, C., Jaume, L. C., Pierro, A., & Kruglanski, A. W. (2019). The epistemic bases of prejudice: The role of need for cognitive closure. *TPM: Testing, Psychometrics, Methodology in Applied Psychology*, 26(3).
- Billieux, J., Rochat, L., Rebetez, M. M. L., & Van der Linden, M. (2008). Are all facets of impulsivity related to self-reported compulsive buying behavior?. *Personality and Individual Differences*, 44(6), 1432-1442. doi: 10.1016/j.paid.2007.12.011
- Chirumbolo, A., Livi, S., Mannetti, L., Pierro, A., & Kruglanski, A. W. (2004). Effects of need for closure on creativity in small group interactions. *European Journal of Personality*, 18(4), 265-278. doi: doi.org/10.1002%2Fper.518
- Dewberry, C., Juanchich, M., & Narendran, S. (2013). Decision-making competence in everyday life: the roles of general cognitive styles, decision-making styles, and personality. *Personality and Individual Differences*, 55 (7), 783-788. https://doi.org/10.1016/j.paid.2013.06.012
- Djeriouat, H., & Trémolière, B. (2014). The Dark Triad of personality and utilitarian moral judgment: The mediating role of honesty/humility and harm/care. *Personality and Individual Differences*, 67, 11?16. http://dx.doi.org/10.1016/j.paid.2013.12.026.
- Evans, J. S. B. (2017). Spot the difference: distinguishing between two kinds of processing. *Mind & Society*, 11(1), 121-131. doi: 10.1007/s11299-012-0104-2
- Higgins, E. T. (2011). Accessibility theory. *Handbook of theories of social psychology*, 1, 75.
- Horcajo, J., Díaz, D., Gandarillas, B., & Briñol, P. (2011). Adaptación al castellano del Test de Necesidad de Cierre Cognitivo. *Psicothema*, 23(4), 864-870.
- Hunt, R. G., Krzystofiak, F. J., Meindl, J. R., & Yousry, A. M. (1989). Cognitive style and decision making. *Organizational behavior and human decision processes*, 44(3), 436-453. doi: 10.1016/0749-5978(89)90018-6
- Galotti, K. M., Ciner, E., Altenbaumer, H. E., Geerts, H. J., Rupp, A., & Woulfe, J. (2006). Decision-making styles in a real-life decision: Choosing a college major. *Personality and Individual Differences*, 41(4), 629-639.
- Gati, I., Landman, S., Davidovitch, S., Asulin-Peretz, L., & Gadassi, R. (2010). From career decision-making styles to career decision-making profiles: A multidimensional approach. *Journal of Vocational Behavior*, 76(2), 277-291.
- Jaume, L., Cervone, N., Biglieri, J., & Quattrocchi, P. (2015). Propiedades psicométricas del Test revisado de Necesidad de cierre cognitivo (TR-NCC) en una muestra de estudiantes de la Universidad de Buenos Aires. *Investigaciones en psicología*, 20(3).
- Jaume, L. C., Cervone, N., Biglieri, J., & Quattrocchi, P. (2015). Psicología del extremismo: la mediación de la necesidad de cierre cognitivo y el favoritismo endogrupal. In *VII Congreso Internacional de Investigación y Práctica Profesional en Psicología XXII Jornadas de Investigación XI Encuentro de Investigadores en Psicología del MERCOSUR*. Facultad de Psicología-Universidad de Buenos Aires.
- Jaume, L. C., Etchezahar, E., Biglieri, J., & Cervone, N. (2014). La justificación del sistema económico y su relación con la necesidad de cierre cognitivo. In *VI Congreso Internacional de Investigación y Práctica Profesional en Psicología XXI Jornadas de Investigación Décimo Encuentro de Investigadores en Psicología del MERCOSUR*. Facultad de Psicología-Universidad de Buenos Aires.
- Jaume, L. C., & Roca, M. A. (2020). La evaluación del perdón, los modos regulatorios y la necesidad de cierre cognitivo: construyendo una agenda de investigación. *Subjetividad y Procesos Cognitivos*, 24(1), 1-21.
- Jaume, L. C., Roca, M., Passero, M., & Azzollini, S. (2021). La teoría epistémica laica y su enfoque cognitivo-motivacional del conocimiento. *Persona*, 24(2), 11-26. https://doi.org/10.26439/persona2021.n024(2).5438
- Jost, J. T., Glaser, J., Kruglanski, A. W., & Sulloway, F. J. (2003). Political conservatism as motivated social cognition. *Psychological bulletin*, 129(3), 339.
- Krzystofiak, F. J., Meindl, J. R., & Yousry, A. M. (1989). Cognitive style and decision making. *Organizational behavior and human decision processes*, 44(3), 436-453. doi: 10.1016/0749-5978(89)90018-6

- Juliussón, E. Á., Karlsson, N. & Gärling, T. (2005). Weighing past and future in decision making. *European journal of cognitive psychology*, 17(4), 561-575. <https://doi.org/10.1080/09541440440000159>
- Keen, P. G., & McKenney, J. L. (1974). The implications of cognitive style for the implementation of analytic models. *Massachusetts, institute of technology*.
- Kirby, K. N., & Marakovi?, N. N. (1996). Delay-discounting probabilistic rewards: Rates decrease as amounts increase. *Psychonomic bulletin & review*, 3(1), 100-104. doi: 10.3758/BF03210748
- Kruglanski, A. W. (1980). Lay epistemo-logic?process and contents: Another look at attribution theory. *Psychological review*, 87(1), 70. doi:10.1037/0033-295X.87.1.70
- Kruglanski, A. W. (1989). Lay epistemics and human knowledge. *Springer US: New York*.
- Kruglanski, A. W. (1990). Lay epistemic theory in social-cognitive psychology. *Psychological Inquiry*, 1(3), 181-197. 10.1207/s15327965pli0103_1
- Kruglanski, A. W., Dechesne, M., Orehek, E., & Pierro, A. (2009). Three decades of lay epistemics: The why, how, and who of knowledge formation. *European Review of Social Psychology*, 20(1), 146-191. doi: 10.1080/10463280902860037
- Kruglanski, A. W., & Freund, T. (1983). The freezing and unfreezing of lay-inferences: Effects on impression primacy, ethnic stereotyping, and numerical anchoring. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19(5), 448?468. doi: 10.1016/0022-1031(83)90022-7
- Kruglanski, A. W., & Gigerenzer, G. (2011). Intuitive and deliberate judgments are based on common principles. *Psychological review*, 118(1), 97. <https://doi.org/10.1037/a0020762>
- Kruglanski, A. W., & Webster, D. M. (1991). Group members' reactions to opinion deviates and conformists at varying degrees of proximity to decision deadline and of environmental noise. *Journal of personality and social psychology*, 61(2), 212. doi:10.1037/0022-3514.61.2.212
- Kruglanski, A. W., Raviv, A., Bar-Tal, D., Raviv, A., Sharvit, K., Ellis, S., ... & Mannetti, L. (2005). Says who? Epistemic authority effects in social judgment. *Advances in experimental social psychology*, 37, 345-392.
- Kruglanski, A. W., & Webster, D. M. (1996). Motivated closing of the mind: "seizing" and "freezing". *Psychological review*, 103(2), 263?283. doi: 10.1037/0033-295x.103.2.263
- Marqués, G., & Weisman, D. (2011). Teoría estándar de la decisión y teoría prospectiva: Consideraciones filosóficas respecto al cambio teórico. *Economía*, (31), 55-83. ISSN: 1315-2467
- Mayseless, O., & Kruglanski, A. W. (1987). What makes you so sure? Effects of epistemic motivations on judgmental confidence. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 39(2), 162-183. doi: 10.1016/0749-5978(87)90036-7
- Metin, B., Roeyers, H., Wiersema, J. R., van der Meere, J. J., Thompson, M., & Sonuga-Barke, E. (2013). ADHD performance reflects inefficient but not impulsive information processing: A diffusion model analysis. *Neuropsychology*, 27(2), 193.
- Parker, A. M., De Bruin, W. B. & Fischhoff, B. (2007). Maximizers versus satisficers: decision-making styles, competition, and outcomes. *J udgment and Decision Making*, 2(6), 342.
- Pica, G., Jaume, L. C., & Pierro, A. (2020). Let?s go forward, I forgive you! On motivational correlates of interpersonal forgiveness. *Current Psychology*, 1-9
- Pierro, A., y Kruglanski, A.W. (2005). Revised Need Cognitive Closure Scale. *Manuscrito no publicado*, Università di Roma, La Sapienza
- Roets, A., & Van Hiel, A. (2011). Item selection and validation of a brief, 15-item version of the Need for Closure Scale. *Personality and Individual Differences*, 50(1), 90-94. doi: 10.1016/j.paid.2010.09.004
- Roets, A., Van Hiel, A., & Cornelis, I. (2006). The dimensional structure of the need for cognitive closure scale: Relationships with ?seizing? and ?freezing? processes. *Social Cognition*, 24(1), 22-45. doi: 10.1521/soco.2006.24.1.22
- Ruggieri, V. L. (2013). Empatía, cognición social y trastornos del espectro autista. *Revista de neurología*, 56(1), 13-21. doi: 10.33588/RN.56S01.2012666

- Peer, E., Egelman, S., Harbach, M., Malkin, N., Mathur, A., & Fri, A. (2020). Nudge me right: Personalizing online security nudges to people's decision-making styles. *Computers in Human Behavior*, 109, 106347.
- Schumpe, B. M., Brizi, A., Giacomantonio, M., Panno, A., Kopetz, C., Kosta, M., & Mannetti, L. (2017). Need for cognitive closure decreases risk taking and motivates discounting of delayed rewards. *Personality and Individual Differences*, 107, 66-71. doi: 10.1016/j.paid.2016.11.039
- Scott, S. G., & Bruce, R. A. (1995). Decision-making style: The development and assessment of a new measure. *Educational and psychological measurement*, 55(5), 818-831. doi: 10.1177/0013164495055005017
- Simuth, J., & Sarmany-Schuller, I. (2010). Cognitive and decision making styles. *Exploring styles to enhance learning and teaching in diverse contexts [proceedings]*. Aveiro: Universidade de Aveiro, 467-470. ISBN: 9789727893126
- Sosa, J. T. R., Ojeda, M. A., & Del Rosario, L. R. (2011). Teoría de la mente, reconocimiento facial y procesamiento emocional en la esquizofrenia. *Revista de psiquiatría y salud mental*, 4(1), 28-37. doi: 10.1016/j.rpsm.2010.11.005
- Spicer, D. P., & Sadler-Smith, E. (2005). An examination of the general decision making style questionnaire in two UK samples. *Journal of Managerial Psychology*. doi: 10.1108/02683940510579777
- Webster, D. M., Richter, L., & Kruglanski, A. W. (1996). On leaping to conclusions when feeling tired: Mental fatigue effects on impressional primacy. *Journal of experimental social psychology*, 32(2), 181-195. doi: 10.1006/jesp.1996.0009
- Wester, S.R., Christianson, H.F., Fouad, N.A., Santiago-Rivera, A.L. (2008). Information processing as problem solving: A collaborative approach to dealing with students exhibiting insufficient competence. *Training and Education in Professional Psychology*, 2(4), 193-201. DOI: 10.1037/1931-3918.2.4.193.
- Winkielman, P., & Schooler, J. (2008). Unconscious, conscious, and metaconscious in social cognition. *Social cognition: The basis of human interaction*, 49-69
- Shiloh, S., Koren, S., & Zakay, D. (2001). Individual differences in compensatory decision-making style and need for closure as correlates of subjective decision complexity and difficulty. *Personality and individual differences*, 30(4), 699-710.
- Webster, D. M. (1993). Motivated augmentation and reduction of the overattribution bias. *Journal of personality and Social psychology*, 65(2), 261.
- Kruglanski, A. W. (2013). Lay epistemics and human knowledge: Cognitive and motivational bases. *Springer Science & Business Media*.
- Kruglanski, A. W. (2004). The quest for the gist: On challenges of going abstract in social and personality psychology. *Personality and Social Psychology Review*, 8(2), 156-163.
- Yechiam, E., Busemeyer, J. R., Stout, J. C., & Bechara, A. (2005). Using cognitive models to map relations between neuropsychological disorders and human decision-making deficits. *Psychological science*, 16(12), 973-978.