



methaodos.revista de ciencias sociales
E-ISSN: 2340-8413
coordinador@methaodos.org
Universidad Rey Juan Carlos
España

Vázquez Parra, José Carlos
Una aproximación al hiperracionalismo Elsteriano y su relación con los Factores de la Personalidad
methaodos.revista de ciencias sociales, vol. 4, núm. 2, 2016, pp. 213-224
Universidad Rey Juan Carlos
Madrid, España

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=441548188002>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org

Una aproximación al hiperracionalismo *Elsteriano* y su relación con los Factores de la Personalidad

An approach to Elsterian hyper-rationalism and its relationship with Personality Factors

José Carlos Vázquez Parra

Tecnológico de Monterrey, México.

jcvazquezp@itesm.mx

Recibido: 29-07-2016

Aceptado: 26-09-2016



Resumen

El análisis de la toma de decisiones es un tema tan relevante que podemos encontrar diferentes abordajes del mismo, tanto desde la sociología, la psicología, la administración, entre otras áreas de las humanidades. El presente artículo tiene el objetivo de analizar, mediante un abordaje cuantitativo, la posible relación existente entre las conductas hiperracionalistas de ciertos agentes decisores al momento de enfrentar un dilema práctico y algunos de los factores de la personalidad planteados por el Inventory de 16 Factores de Cattell. Los datos analizados, de un grupo de estudiantes de posgrado, arrojaron que efectivamente hay características de la personalidad con una tendencia a generar vicios en la racionalidad, afectando no únicamente la toma de decisiones, sino incluso el acto mismo y su optimalidad.

Palabras clave: acción, hiperracionalidad, Jon Elster, personalidad, toma de decisiones.

Abstract

The analysis of decision-making is such an important issue that usually we can find different approaches from sociology, psychology, management, and other areas of the humanities. This article aims to analyze, through a quantitative approach, the possible relationship between the hyper-rationalism behavior of certain decision-makers when faced with a practical dilemma and some personality factors raised by the Inventory of 16 Factors of Cattell. The analyzed data from a group of graduate students, showed that there are personality characteristics with a tendency to generate defects in rationality, affecting not only the decision, but even the act itself and its optimality.

Key words: Action, Decision Making, Hyper-Rationality, Jon Elster, Personality.

Sumario

1. Introducción | 2. Marco teórico | 2.1. Acerca de los dilemas| 2.2. Acerca del Inventory de la Personalidad de 16 Factores (PF) y la Actitud Cognitiva | 2.3. Factores vinculados con el comportamiento racional | 3. Estudio empírico | 3.1. Hipótesis de investigación | 3.2. Metodología | 3.3. Población | 3.4. Instrumentos de medición | 4. Resultados cuantitativos de la muestra | 5. Análisis y discusión de los resultados | 6. Validación de las hipótesis | 7. Conclusiones y limitaciones | Referencias bibliográficas

Cómo citar este artículo

Vázquez Parra, J.C. (2016): "Una aproximación al hiperracionalismo elsteriano y su relación con los factores de la personalidad", *methaodos.revista de ciencias sociales*, 4 (2): 213-224. <http://dx.doi.org/10.17502/m.rcs.v4i2.117>

1. Introducción

En nuestra sociedad, el análisis de la toma de decisiones se ha convertido en un tema de discusión tan relevante, que puede llegar a apreciarse como un acto en sí mismo, el cual tiene una relación directa con el agente, sus creencias, sus deseos y, sobre todo, con un determinado fin (Arredondo y Vázquez, 2013). Sin embargo, un punto que resulta sumamente relevante en este proceso es aquel que tiene relación con el momento en el que la toma de decisiones se convierte en la decisión en sí misma, pues el agente debe estar consciente de que la decisión debe tender a un objetivo, y que si el proceso de elección no lleva al final de cuenta a un actuar, éste puede volverse en algo sin sentido (Elster, 1997).

Jon Elster, sociólogo y académico noruego, considera que la relevancia de la toma de decisiones radica en que tan racional es el proceso mismo, buscando un equilibrio entre la satisfacción del deseo que motiva al agente y lo óptimo de su proceso de elección. Elster (1988) considera que la racionalidad del comportamiento de un individuo requiere de un nivel óptimo de argumentos o evidencia por parte del agente, lo que a su vez puede convertirse en un problema fundamental, ya que esto no es fácilmente definible y tanto la falta como el exceso de información pueden ser altamente perjudiciales al momento de tomar una decisión.

En general, un acto racional desde la propuesta elsteriana trae consigo la necesidad de un análisis estructural bastante complejo, mismo que abarca:

- Que los deseos que guían la acción sean autónomos, es decir, que no estén afectados o alterados por motivaciones ocultas, entre las que se encuentra la pasión, las emociones, las adicciones, entre otras (Elster, 1988).
- Que las alternativas que componen la escala de preferencias se basen en creencias racionales, es decir, que se sustenten en evidencia e información óptima y real, misma que sea suficiente para evitar creencias sesgadas, mas no tanta como para dar pauta a un caso de hiperracionalismo (Elster, 1999).
- Que la escala de preferencias, al ser constituida por alternativas sustentadas en tales creencias racionales, implique una valoración y función de utilidad lo más óptima y realista posible, basada en una evaluación que el agente haga conforme a lo que para éste es importante y no tanto a motivaciones ocultas o externas como el miedo, la presión social, las pasiones, entre otras (Elster, 2007).
- Que la acción a realizarse sea aquella que conforme a todo el análisis anterior, se apegue más a la consecución de los fines pretendidos por el agente, apegándose a la maximización de las utilidades y evitando por medio de un buen proceso reflexivo, casos de indeterminación o una posible debilidad de la voluntad al momento de actuar, cuestiones que podrían arruinar todo el proceso de reflexión realizado (Elster, 2001).

De esta forma, el proceso tan estructurado que propone la teoría elsteriana pretende la generación de escalas de preferencias óptimas que sean sensibles a las razones y elementos que intervienen en la acción, pero que, a su vez, respeten el objetivo último del acto, es decir la satisfacción de los deseos del agente a partir de una decisión (Vázquez Parra, 2012).

En cuanto a este equilibrio entre racionalidad y satisfacción del deseo, Elster considera que el individuo debe ser muy cauteloso, ya que existen algunos puntos que pueden sesgar rotundamente el proceso de elección, arrojando al sujeto a sitios objetivamente más certeros y objetivos, pero alejados del fin último de sus deseos (Di Castro, 2002). Algunos de estos factores pueden ser el mal manejo de las emociones, la influencia nociva de las adicciones, la incertidumbre de la indeterminación, el dilema de la debilidad de la voluntad y, por supuesto, el excesivo hiperracionalismo (Vázquez Parra, 2015).

En sus libros *Juicios Salomónicos* y *Domar la Suerte*, Jon Elster sostuvo que la razón no basta para producir resultados definitivos en algunas situaciones dilemáticas de la vida, y que en estos casos era más óptimo apostarle a la suerte que perderse en un interminable proceso de racionalidad (Elster, 1999). A partir de esta conclusión, conceptualizó el hiperracionalismo, el cual definió como aquella adicción a la

razón en la que el agente se rehúsa a respetar los límites de la razón misma, buscando explicar algo más allá de lo que la voluntad dictaría, constituyéndose así en una irracionalidad mayor. Elster (2000) plantea que es tan dañina la falta de información que lleva al individuo a actuar de manera acelerada o de forma sesgada, como también lo es el hiperracionalismo, ya que arriesga a demorar tanto la decisión que el acto pudiera realizarse demasiado tarde.

De esta manera, y como se enunciaba en un inicio, el agente nunca debe olvidar que todo proceso de toma de decisiones debe tender a un actuar, por lo que Elster considera que aunque la búsqueda de la racionalidad es un punto determinante al momento de decidir, la eficacia de la acción podría llegar a destruirse tanto por la acumulación de pruebas escasas, como por la búsqueda de pruebas excesivas (Elster, 1999).

El presente artículo, busca profundizar en este punto, haciendo una reflexión en torno a lo nocivo que puede llegar a ser una actitud cognitiva hiperracionalista al momento de tomar decisiones, específicamente cuando el agente debe enfrentarse a un dilema práctico. Basándose en los resultados cuantitativos de un grupo muestra de estudiantes de posgrado, se pretende demostrar una relación entre algunos factores primarios del *Inventario de Personalidad de 16 Factores* de Cattell (16 PF) y la manera en que se toma una decisión dilemática tomando en cuenta sus características de irrenunciabilidad y urgencia.

2. Marco teórico

2.1. Acerca de los dilemas

Se entiende por un dilema a una situación práctica, conflictiva y demandante de una solución razonada que una persona enfrenta de manera irrenunciable por estar obligada a elegir una de dos acciones que se excluyen entre sí, y en donde cada una de ellas se encuentra respaldada por bienes y valores objetivamente compartidos y reconocidos (McConnell, 2010; McNamara, 2010).

A diferencia del resto de las decisiones que se toman día con día, los dilemas tratan de cuestiones concernientes a juicios de valor que suponen la existencia de valores compartidos y en los que, por ende, difícilmente se puede tomar una decisión que no signifique la renuncia a una alternativa igualmente válida (Luban, 2007). Esta realidad, ocasiona que la persona que se enfrenta y analiza un dilema, deba contar con una capacitación muy amplia, pues no únicamente debe ser especialista en el área temática que aborda el dilema, sino que también debe tener las competencias suficientes para realizar una argumentación sobre lo que significa para éste cada una de las alternativas de actuación y sus posibles consecuencias (Vázquez Parra y Amézquita Zamora, 2015). Por si esto fuera poco, la obligatoriedad de decisión que traen aparejados los dilemas suele acompañarse por un factor de urgencia, pues al ser un problema que se enfoca en bienes reconocidos como valiosos por el agente, éste requiere tomar una decisión tanto racional como expedita, pues en estos casos la no acción también es considerada como una decisión (Villarreal y Visbal, 2013).

Por ende, el actuar racionalmente al resolver un dilema requiere que el agente no únicamente actúe lo más objetivamente posible, recabando la mayor cantidad de argumentación viable, sino que también le exige resolver con una celeridad prudente, evitando por cualquier medio que el proceso reflexivo lo lleve a arriesgar alguno de los valores en juego (Realpe, 2001; Gutiérrez, 2000). Por esto es que, como lo señala Elster, en ocasiones será más racional resolver a partir de la suerte y el azar que con la racionalidad misma (Elster, 1991).

Lo anterior es lo que lleva a que la presente investigación quisiera demostrar posibles relaciones entre algunos factores de personalidad y la toma de decisiones dilemáticas, ya que existen características en los agentes que pueden hacerlos tendientes a una conducta hiperracionalista y, como consecuencia, contradictoria al mismo proceso de racionalidad al que se aferran. Para este objetivo, la investigación se ha basado en la aplicación del *Inventario de Personalidad de 16 Factores* de Raymond Cattell.

2.2. Acerca del Inventario de Personalidad de 16 Factores (PF) y la Actitud Cognitiva

El Inventario de Personalidad o cuestionario de 16 Factores de Personalidad (16 FP) es un instrumento psicométrico diseñado por Raymond Cattell para cubrir lo más ampliamente posible el campo de la personalidad de los individuos a un corto tiempo (González et al., 2000; Richaud, 1978). Es un instrumento idealmente aplicable a sujetos mayores de 16 años con un nivel educativo superior a un estudiante de educación media (Aluja y Blanch, 2003). La comprensión de la personalidad en este instrumento se basa en la medición de 16 dimensiones funcionalmente independientes y psicológicamente significativas, considerando que cualquiera de los reactivos constituye a la calificación de un factor, por lo que no hay un nivel de dependencia entre las diversas escalas (Primi et al., 2014). Esto es lo que permite que se puedan separar los factores según la necesidad de la investigación, pues cada uno puede considerarse como un elemento autónomo del resto de los resultados.

La medición plena de la personalidad de este Inventario se basa en el análisis de 16 factores como lo son: A. Expresividad emocional, B. Inteligencia, C. Fuerza del yo, E. Dominancia, F. Impulsividad, G. Lealtad grupal, H. Aptitud social, I. Emotividad, L. Credibilidad, M. Actitud Cognitiva, N. Sutileza, O. Conciencia, Q1. Posición social, Q2. Certeza individual, Q3. Autoestima y Q4. Estado de ansiedad (Cattell y Cattell, 1997).

En cuanto a su nivel de confiabilidad, las estandarizaciones de las revisiones más recientes de las diversas formas del Inventario se han realizado con base a muestras de más de 15.000 sujetos, planteando diversas tablas de evaluación según las características propias de la comunidad en la que se aplica (Conn y Rieke, 1994). Para los fines de la presente investigación, por ejemplo, se han considerado las normas de evaluación para adultos masculinos y femeninos de nacionalidad mexicana.

2.3. Factores vinculados con el comportamiento racional

Aunque la personalidad se constituye de una manera muy subjetiva en cada uno de los individuos, existen factores que cuentan con características que señalan una tendencia a apegarse a la objetividad, la norma y la razón, o bien a desarrollar comportamientos impulsivos, guiados por las emociones u otros elementos personales (Cattell, 1998). Para los fines de la presente investigación se han considerado los siguientes 7 factores del Inventario de 16 Factores de la Personalidad de Cattell, tomando en cuenta solo aquellos que se ha considerado que tienen una relación directa con los procesos de racionalidad y la toma de decisiones (Cattell et al., 2011):

La expresividad emocional (Factor A) es un factor que describe, en calificaciones bajas, a personas que suelen ser muy inflexibles en cuanto a la toma de decisiones, así como muy cautos en dejarse llevar por sus emociones. No suelen apreciar puntos de vista diferentes y suelen ser muy precisas al hacer las cosas. En cuanto a calificaciones altas, estos individuos suelen ser muy adaptables sobre su forma de pensar, con una tendencia a buscar opiniones de su grupo social y menos responsable y preciso sobre las consecuencias de sus actos. Tienen una predominancia afectiva.

La inteligencia (Factor B) es un elemento que suele darse, en calificaciones bajas, en personas que son lentos para tomar decisiones, demorados en elegir y un tanto burdos para medir las consecuencias de sus acciones. En índices altos son individuos que aprenden pronto, tienen rapidez mental y una actitud a resolver problemas con cierta celeridad. Como diría Barón, la racionalidad de las decisiones es lo que pone de manifiesto la inteligencia.

El Factor C, Fuerza del yo, se manifiesta con calificaciones bajas en personas que tienen baja tolerancia a la frustración y una tendencia hacia la evasión de los problemas. En índices altos son agentes con un punto de vista cauteloso, clamado y capaz de administrar su tiempo y capacidades al momento de afrontar un problema.

El factor F, Impulsividad, se manifiesta, en calificaciones altas, en personas que suelen ser impetuosas, entusiastas y despreocupadas, en contraposición a calificaciones bajas, que suelen tener los individuos con tendencias a la introspección, el retramiento y a la irritación cuando algo no se da como lo esperan.

La emotividad (Factor I) es un factor que en bajas calificaciones es usual en individuos prácticos, lógicos, críticos y muy realistas, a diferencia de aquellos con calificaciones altas, quienes son expresivos y suelen dejarse llevar por sus creencias.

El factor M, Actitud cognitiva, es el indicador que más se apeg a la racionalidad, pues en calificaciones altas suele ser característico de personas subjetivas en sus decisiones, dejándose llevar por su confianza y llegar incluso a actuar de una manera bohemia. En calificaciones bajas, el individuo tiende naturalmente a la objetividad, preocupándose por las consecuencias de sus acciones y manteniendo una postura bastante correcta y firme ante situaciones que aún no puede controlar.

La sutileza (Factor N) en calificaciones altas suele ser característica en individuos cuidadosos, muy analíticos y con un deseo por ser eficaz en lo que emprende. En contraposición, en resultados bajos suele ser en personas simples, sin pretensiones muy altas y fáciles de satisfacer en la toma de decisiones.

Aunque algunos de los demás factores plateados por el inventario bien pudieran relacionarse con el comportamiento y el proceso de toma de decisiones, su relación solo llegaría a ser indirecta y, por ende, se ha preferido el no incluirlos. De esta manera, aunque el estudio empírico fue realizado aplicando la prueba completa, solo se han considerado para la correlación los factores aquí señalados.

3. Estudio empírico

Con base en el marco teórico anterior, podemos dilucidar que existen factores de la personalidad que bien pueden relacionarse con la tendencia de ciertos individuos a una conducta hiperracionalista al momento de enfrentar un dilema. Cabe señalar, que la búsqueda de la objetividad no es en sí mismo algo negativo, sino más bien la perdida de la prudencia al momento de buscar argumentos o razones para decidir una cosa en lugar de otra (Elster, 2000).

Jon Elster (2007), se refiere a esta situación al señalar que el hiperracionalismo no es un problema que radique en la confianza o falta de confianza que tenemos en nosotros mismos o nuestras razones al momento de decidir, sino más bien en el empeño incansable en la búsqueda de la verdad, lo cual es una situación considerablemente cuestionable. La pérdida de optimalidad al momento de recaudar evidencias no únicamente termina afectando a la racionalidad de la acción, sino que incluso puede llevar a la no ejecución de la misma (Elster, 1991). Pero, ¿qué puede llevar a que una persona caiga en este tipo de vicios de la racionalidad?, ¿habrá una tendencia en cierto tipo de personalidades a realizar conductas hiperracionalista?

3.1. Hipótesis de Investigación

Tomando en cuenta que el estudio se realizó con base en una correlación cuantitativa, se generaron una serie de hipótesis relacionando algunos señalamientos previos de la teoría elsteriana y los Factores analizados del inventario 16 FP. De esta forma, las hipótesis de la investigación se plantearon de la siguiente manera:

Hipótesis 1. Según Elster (2007), el Hiperracionalismo se caracteriza por una búsqueda incansable de la objetividad y la certidumbre de los actos al momento de tomar una decisión, arriesgando así la acción misma. Por ende: H1. Los individuos con presencia de factores de personalidad tendientes a la objetividad suelen tener mayores dificultades para tomar decisiones.

Hipótesis 2. En su libro, Sobre las Pasiones, Elster (2001) considera que las emociones no deben ser vistas en todas las instancias como elementos que afectan a la toma de decisiones racionales, ya que en situaciones de indeterminación o duda, las emociones pueden ayudar al agente a tomar decisiones más racionales que si se aferran a la búsqueda de razones suficientes. Por ende: H2. Los individuos que tienen una mayor empatía hacia la expresión de sus emociones suelen contar con mayores herramientas al momento de tomar decisiones.

Hipótesis 3. Elster (1989) plantea que los errores más cotidianos que pueden gestarse en la formación de las escalas de preferencias y por ende afectar la elección racional de las acciones tienen relación con un factor determinante: la indeterminación. Para el noruego, la generación errónea de creencias por una fundamentación insuficiente o vaga al momento de elegir puede ser la diferencia entre la racionalidad o irracionalidad de la elección, la decisión y, por ende, la acción misma. Por ello, se debe

buscar que el agente logre un equilibrio entre el coste de adquirir argumentos y fundamentos y el valor marginal esperado por la acción (Elster, 1999). Si el individuo no es prudente en este proceso, puede dar pauta a nuevas limitaciones de razón como serían la miopía temporal de las preferencias, la generación de pensamientos mágicos, la heurística, la aversión a la pérdida e incluso los cambios de preferencia contrajadaptativos y por aprendizaje. Por consecuencia, al momento de hablar de racionalidad es tan dañino el hiperracionalismo como la impulsividad. Por ende: H3. Los individuos con características de personalidad impulsiva, aunque pueden tener facilidad para tomar decisiones, estás pueden tener el riesgo de ser erróneas.

Tomando en cuenta la descripción de los 7 factores primarios señalados en el apartado correspondiente, es que se podrá señalar de una manera más certera la existencia de una relación entre los resultados arrojados por la aplicación a la población muestra y los datos al momento de que estos tuvieron que enfrentarse a un dilema de índole ético.

3.2. Metodología

El trabajo de investigación base del presente artículo se implementó a partir del enfoque cuantitativo respondiendo así a las diferentes preguntas de investigación, en donde los resultados permitieron una consolidación en las argumentaciones provenientes del análisis de los datos. El estudio abundó en la medición del grado de relación existente entre el tiempo utilizado para la resolución de un dilema de una manera óptima y los factores de personalidad del grupo modelo, dando una línea de ítems que permite hacer numérico los resultados que da la muestra. Teniendo en cuenta que el estudio busca señalar una relación de variables, este ha medido dos variables primarias; optimalidad en la resolución de un dilema y los factores de personalidad del grupo muestra, así como 7 variables secundarias: expresividad emocional, inteligencia, fuerza del yo, impulsividad, emotividad, actitud cognitiva y sutileza, correspondientes a 7 de los 16 factores de la personalidad del Inventario de Factores de la Personalidad de Cattell (Cattell et al., 2011).

El hecho de haber elegido una metodología cuantitativa responde a que este tipo de estudios permiten tener una aproximación observable a la medida en que dos variables se encuentran relacionadas. La utilidad y el propósito principal de este tipo de estudios es saber cómo se puede comportar un concepto o variable a partir de resultados palpables, conociendo el comportamiento de otras variables relacionadas.

3.3. Población

El estudio fue realizado en una población muestra de 86 estudiantes de posgrado, considerando como criterios de inclusión el que estos estuvieran en un rango de edad entre 25 y 30 años, que pertenecieran a programas académicos de áreas de estudio semejantes (Humanidades y Ciencias Sociales), que fueran de nacionalidad mexicana y que hubiera un equilibrio de género (47 hombres, 39 mujeres). Cabe señalar que 3 individuos fueron excluidos de la muestra original por ser estudiantes de intercambio, pues aunque eran de nacionalidad mexicana, podía variar su perspectiva hacia ciertos dilemas por sus propios códigos morales. El presente estudio se realizó en una universidad privada del municipio de Zapopan, en el Estado de Jalisco, México. La población seleccionada se determinó a partir de las tablas estandarizadas de grupos muestra que propone el Inventario de Personalidad de 16 Factores de Cattell (Cattell y Cattell, 1997).

3.4 Instrumentos de medición

Los instrumentos de medición utilizados para la presente investigación se han dividido según la variable analizada:

- Para la medición de optimalidad en la resolución de un dilema se ha aplicado un conjunto de dilemas éticos de la colección del Centro Internacional de Casos (CIC, 2015). La selección de estos

dilemas se ha dado a partir del posgrado específico que cursaban los individuos de la población (Maestría en Educación, Maestría en Desarrollo Organizacional, Maestría en Administración de Empresas y Maestría en Derecho). Se han considerado cuatro elementos de medición: tiempo en la resolución del dilema, argumentación de la propuesta, optimalidad de la respuesta y observaciones durante el proceso. Para este último elemento se generaron tablas de observación para cada aplicación realizada.

– Para la medición de los factores de personalidad se ha aplicado el Cuestionario de 16 Factores de la Personalidad de Raymond Cattell, traducido por Mariscal, Velázquez y Kolb y editado por la Editorial El Manual Moderno en su edición del 2004.

4. Resultados cuantitativos de la muestra

Los primeros resultados que se tuvieron de la muestra fueron aquellos correspondientes a la aplicación del Inventario de Personalidad de Cattell (Cattell, 2004), cuestionario que se aplicó durante los meses de enero-abril del 2016. Para tener mayor claridad sobre los datos se presenta la siguiente tabla (Tabla 1), en donde se han colocado los Factores a evaluar y se ha dividido a la población según el nivel de calificación de cada factor, con base en las normas mexicanas para adultos masculinos y femeninos. Además, se ha clasificado a los estímulos en 5 niveles de evaluación: Nivel Bajo (Estímulos 1-2), Nivel Medio Bajo (Estímulos 3-4), Nivel Medio (Estímulos 5-6), Nivel Medio Alto (Estímulos 7-8) y Nivel Alto (Estímulos 9-10). A continuación, se muestran los resultados arrojados.

Tabla 1. Resultados del Factores de la Personalidad (población y porcentaje).

Factor	Bajo	Medio Bajo	Medio	Medio Alto	Alto
Factor A	13 (15%)	27 (31%)	18 (21%)	21 (24%)	7 (8%)
Factor B	4 (5%)	16 (19%)	23 (27%)	31 (36%)	12 (14%)
Factor C	11 (13%)	13 (15%)	25 (29%)	26 (30%)	11 (13%)
Factor F	14 (16%)	24 (28%)	26 (30%)	18 (21%)	4 (5%)
Factor I	13 (15%)	18 (21%)	32 (37%)	12 (14%)	11 (13%)
Factor M	12 (14%)	31 (36%)	22 (26%)	14 (16%)	7 (8%)
Factor N	3 (3%)	20 (23%)	26 (30%)	29 (34%)	8 (9%)

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede apreciar en los resultados de la tabla (Tabla 1), es claramente apreciable una tendencia hacia aspectos como la objetividad, las personalidades analíticas, la cautela y la lógica, lo cual es común en personas con alta preparación y, por ende, debería ser natural en individuos que cursan un posgrado. A diferencia de esto, existe un directriz hacia la baja en factores relacionados con la emotividad, la impulsividad y la no preocupación por las consecuencias de los actos. Esto se profundizará más en el apartado de discusión de resultados.

En cuanto a la medición de la optimalidad en la resolución de un dilema, este ejercicio se realizó durante diferentes sesiones que se tuvieron con los respectivos grupos muestra en módulos de posgrado, cursados durante el periodo de mayo-junio del 2016. Para la presentación de los resultados se realizaron 3 tablas (Tabla 2, 3 y 4), en las que se consideró el tiempo en la resolución del dilema (Tabla 2), la cantidad y calidad de los argumentos dados (Tabla 3) y la calidad u optimalidad de la respuesta (Tabla 4).

Para el análisis del tiempo, se tomó primeramente en cuenta que la indicación dada a los estudiantes era resolver el dilema en un periodo de 20 minutos, por lo que para el análisis de resultados se consideraron 5 clasificaciones en el tiempo de resolución: Excesivo poco tiempo (0-5 minutos), Poco tiempo (6-10 minutos), Tiempo medio (11-15 minutos), Mucho tiempo (16-20 minutos), Exceso de tiempo (Más de 20 minutos). Los resultados fueron los siguientes (Tabla 2):

Tabla 2. Tiempo en la resolución del dilema.

Tiempo	Excesivo poco tiempo	Poco tiempo	Tiempo medio	Mucho tiempo	Exceso de tiempo
Población/Porcentaje	2 (2%)	8 (9%)	26 (30%)	44 (51%)	6 (7%)

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede apreciar en la tabla (Tabla 2), existió una clara tendencia a querer aprovechar todo el tiempo otorgado para la resolución del dilema y, aunque fueron pocos, se dieron algunos casos de individuos que se enfocaron tanto en lo solicitado que no se percataron del tiempo y terminaron por excederse del mismo. De igual manera, al otro lado de la tabla, se puede apreciar que en algunos casos hubo individuos que ante la dificultad del dilema prefirieron resolverlo rápidamente, sin aferrarse mucho a sus respuestas (Tabla 4) o la argumentación de las mismas (Tabla 3).

Para el análisis de la cantidad y calidad de los argumentos dados, la población recibió una tabla con 3 espacios para argumentos, incluida una columna para colocar posibles referencias que dieran sustento a dichos argumentos. Para el análisis de la información se consideraron 5 clasificaciones: Sin argumentación (0-1 argumento sin referencia), Poca argumentación (2 argumentos sin referencia o 1 con referencia), Argumentación media (3 argumentos sin referencia o 2 con referencia), Argumentación óptima (3 con referencias), Exceso de argumentación (+3 argumentos con o sin referencias). Los resultados fueron los siguientes (Tabla 3).

Tabla 3. Cantidad y calidad de los argumentos dados.

Argumentación	Sin argumentos	Poca argumentación	Argumentación media	Argumentación óptima	Exceso de argumentación
Población/ Porcentaje	4 (5%)	11 (13%)	23 (27%)	36 (42%)	12 (14%)

Fuente: Elaboración propia.

Al igual que sucedió con la medición del tiempo (Tabla 2), aquí nuevamente se puede notar una tendencia de la población muestra hacia argumentar lo más posible sus respuestas, al considerar que entre mayores y mejores sean los argumentos, más certeza tendrá su respuesta. En algunos casos se volvió a caer en situaciones excesivas, yendo más allá de lo solicitado con la esperanza de una mayor objetividad.

En cuanto a la medición de la calidad u optimalidad de la respuesta, se tomaron en cuenta dos aspectos la relación de la respuesta con los argumentos presentados, así como la manera en que la misma se encontraba apegada a la realidad planteada por el dilema. Esto arrojó tres clasificaciones: Resolución correcta del dilema (Respuesta apegada a la realidad y a los argumentos dados), Resolución óptima del dilema (Respuesta argumentada pero no necesariamente apegada a la realidad), Resolución incorrecta del dilema (Respuesta sin argumentos o no acorde a los mismos, así como no apegada a la realidad). Los resultados fueron los siguientes (Tabla 4).

Tabla 4. Calidad u optimalidad de la respuesta.

Optimalidad de la respuesta	Resolución incorrecta	Resolución óptima	Resolución correcta
Población/ Porcentaje	7 (8%)	34 (40%)	45 (52%)

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede apreciar en la tabla (Tabla 4), la optimalidad de la respuesta tuvo una tendencia a respuestas correctas, lo cual es acorde al grado de argumentación presentado por la mayoría de la población (Tabla 3) y al tiempo dedicado a la actividad (Tabla 2). De esta manera, se muestra que existe una relación entre tiempo, argumentación y calidad de la respuesta, dando datos que resultan suficientes y adecuados para el objetivo central de la investigación, es decir, la relación de la resolución de dilemas con ciertos factores de la personalidad.

5. Análisis y discusión de los resultados

Para poder realizar un buen análisis de los resultados y demostrar de manera adecuada la existencia de cierta relación entre los datos arrojados, se han separado los factores para hacer una discusión entre cada uno de estos y las tendencias al momento de resolver el dilema planteado.

El factor de expresividad emocional (Factor A) mostró una tendencia a calificaciones bajas dentro del grupo muestra, lo que representa que la mayoría de los participantes suele tomar decisiones con cautela en cuanto a lo que sus emociones les señalan (Cattell y Cattell, 1997). Esto se refleja en los tiempos de resolución, ya que es usual que aquellos individuos con calificaciones altas pudieran ser menos responsables sobre las consecuencias de sus decisiones, no requiriendo una argumentación tan precisa y, por ende, resolver los problemas de una forma mucho más acelerada. Este factor se relaciona de igual manera con los resultados del Factor I (Emotividad), donde, aunque más sutilmente, la tendencia también fue hacia calificaciones bajas, resaltando el lado lógico, crítico y práctico de la mayoría de la población. Los resultados de estos primeros factores, reflejan características de la personalidad congruentes con los datos de la optimalidad en la resolución del dilema.

En cuanto a la inteligencia (Factor B), se muestra una clara evaluación alta lo que es característico en individuos con cierta rapidez mental y que se esperaría en estudiantes de nivel posgrado (Cattell, 2004). Sin embargo, aunque esta característica pudiera generar celeridad en la toma de decisiones, se complementa con los altos índices del Factor C (Fuerza del yo) y las bajas calificaciones en la impulsividad (Factor F), lo que demuestra que los agentes son capaces de tolerar la frustración ante situaciones desafiantes, manejar bien el tiempo de respuesta y tender a una introspección adecuada antes de tomar una decisión (Conn y Rieke, 1994). Por ello, es congruente que aunque hubo individuos que resolvieron de manera impulsiva o poco reflexiva el dilema, la tendencia en general fue hacia la cautela, el análisis y la preocupación por las consecuencias en la resolución de lo planteado.

En cuanto al Factor M (actitud cognitiva), los resultados de igual manera fueron muy congruentes con las características académicas de la población, pues al arrojar una evaluación con tendencia a la baja, se reflejan rasgos de personalidad usuales en personas que tienden a la objetividad y por ende a la argumentación de las respuestas, lo que como también se aprecia en los resultados. De manera complementaria, un Factor N alto (sutileza), como el que se presentó en el grupo, vuelve a retomar el grado analítico de la población, lo que al contrastarse con las tablas concernientes a la optimalidad de la resolución del dilema, resulta acorde y proporcional (Conn y Rieke, 1994).

De esta manera, es posible notar una clara relación entre los factores de personalidad seleccionados y los resultados arrojados al momento de resolver un dilema práctico, ya que al tomarse como grupo modelo una población de estudiantes de posgrado, se esperaba ciertamente una constante en las características académicas, críticas y analíticas de los agentes, lo cual efectivamente se reflejó en los datos arrojados.

Sin embargo, un punto que resulta importante señalar, por ser muy relevante para la investigación, es el concerniente al exceso de argumentación del 14% de la población y al uso del tiempo, que en su mayoría fue superior a lo esperado (51%) o incluso excedente de lo indicado (7%). Estos datos nos muestran que, aunque las características de personalidad reflejadas en el grupo muestra bien pueden resultar muy adecuadas al momento de enfrentar un dilema, también pueden caer en situaciones que envíen la optimalidad de la toma de decisiones, es decir, en casos de hiperracionalismo.

Una personalidad analítica, tendiente a la objetividad, con rasgos lógicos y poco impulsivos, que tiende a la cautela y a la preocupación por la argumentación y consecuencia de sus actos, aunque parece configurar a un excelente agente decisor, bien podría desencadenar algunos de los señalados vicios de la racionalidad. Como ya se ha abordado anteriormente, Elster (2000) plantea que existen situaciones en las que la racionalidad se encuentra claramente limitada para responder a la realidad y, por ende, estos sujetos, tan correctamente adecuados, podrían no ser los agentes decidores más óptimos, al verse seriamente comprometidos al momento de actuar.

Aunque la tendencia general de los resultados muestra un equilibrio hacia calificaciones centrales en la escala y no tanto así hacia sus extremos, los resultados arrojados permiten notar esta tendencia hacia rasgos de la personalidad que envían la racionalidad al momento de tomar decisiones. Además, los individuos que tuvieron calificaciones muy altas o muy bajas en la evaluación de los factores fueron, de igual manera, aquellos que tuvieron deficiencias o excesos al momento de resolver el dilema, ya sea al

resolver con impulsividad, al excederse en el tiempo, al sesgar o sobreponer la optimalidad de los argumentos o incluso al afectar la calidad de su respuesta por estos rasgos propios de su personalidad. Esto demuestra esta segunda tendencia en los resultados.

Por consiguiente, se puede señalar que los resultados arrojados por la aplicación de los instrumentos seleccionados y generados realmente permiten dilucidar una relación entre algunos de los factores de personalidad que propone el Inventario de Cattell y la tendencia de ciertos individuos a comportamientos hiperracionalista, los cuales no se puede asegurar que se dan como una constante, pero que si pueden manifestarse al resolver cierto tipo de dilemas en su vida diaria.

6. Validación de la hipótesis

La hipótesis H1 es corroborada, ya que efectivamente existen factores de la personalidad que al tender a la objetividad pueden desencadenar características que dificulten la toma de decisiones. Los individuos con rasgos tendientes a personalidades analíticas, objetivas y lógicas fueron los que mostraron una mayor tendencia a vicios de racionalidad en el proceso de resolución del dilema propuesto.

La hipótesis H2 no es corroborada pues, aunque algunos de los sujetos con calificaciones extremas en factores como Expresividad Emocional o Emotividad, efectivamente tuvieron un buen desempeño al momento de resolver el dilema, la investigación no pudo demostrar la existencia de esta correlación o bien validar que su buen trabajo no dependiera de factores alternos. Por ello, no es posible corroborar que los rasgos de personalidad con tendencia a la emotividad sean factores positivos al momento de tomar una decisión.

La hipótesis H3 es corroborada, pues aquellos individuos que tuvieron una evaluación alta (o baja según el caso) en factores que tienen como característica el desarrollo de personalidades impulsivas, presentaron una clara tendencia a resoluciones incorrectas o con poco o ningún grado de argumentación al resolver el dilema, aunque también fueron aquellos que tomaron el menor tiempo. Por ende, la impulsividad, aunque permite tomar decisiones con cierta celeridad, puede generar errores durante el proceso de elección.

7. Conclusiones y limitaciones

Como se ha señalado en el inicio de este artículo, existe una clara tendencia dentro de la academia a analizar los procesos de toma de decisiones, ya sea en el terreno personal, profesional o gerencial, entre otros; pues no cabe duda que entre mejores sean las decisiones que se tomen, menor es el riesgo que tenemos sobre las consecuencias negativas de nuestras actuaciones (Arredondo y Vázquez, 2013). Por ende, la presente investigación resulta sumamente valiosa para aquellos que se cuestionan sobre que rasgos personales resultan idóneos al momento de tomar decisiones. Sin embargo, como en muchos estudios de corte psicológico, se comprende que lo óptimo de ciertas características de la personalidad es conseguir el equilibrio entre factores, pues ni la carencia ni el exceso resultan ser rasgos ideales (Morales, 2004).

Aunque esta investigación arroja nueva luz al estudio de la toma de decisiones, es necesario que se profundice y amplíe, tomando en cuenta el resto de los factores de la personalidad propuestos por el Inventario de Cattell, así como dedicar un análisis específico y exhaustivo a cada uno de los factores y la manera en que estos pueden contribuir o alterar al agente al momento de elegir. La investigación encontró esta limitante al momento de querer corroborar la hipótesis H2, ya que los objetivos, recursos y tiempos planteados para el desarrollo de la misma no resultaron suficientes para responder a los nuevos cuestionamientos que se generaron. Sin embargo, se espera que los resultados obtenidos sean de interés para futuras investigaciones al respecto.

Como conclusión, la presente investigación pretende ser una plataforma para nuevos estudios de racionalidad, específicamente sobre la manera en que algunos vicios como el hiperracionalismo pueden desencadenar situaciones que en lugar de mejorar la toma de decisiones llevan al agente a un extremo objetivo y cierto, pero de optimalidad cuestionable. No se debe olvidar que el fin último del proceso de toma de decisiones es tomar la decisión en sí para con ella poder actuar, por lo que si el proceso se afecta

y no se actúa, termina dándose una situación peor que si se eligiera a partir de elementos como el azar o la fortuna. La racionalidad no solo debe implicar certeza, sino también el que las decisiones se tomen de manera óptima, cuestión al que el comportamiento hiperracionalista claramente no contribuye.

Referencias bibliográficas

- Aluja, A. y Blanch, Á. (2003): "Replicabilidad de los factores de segundo orden del 16PF-5 en muestras americanas y españolas", *Psicothema*, 15 (2): 309-314.
- Arredondo, F. G. y Vázquez, J. C. (2013): "Un modelo de análisis racional para la toma de decisiones gerenciales desde una perspectiva elsteriana", *Revista Cuadernos de Administración*, XXVI (46): 107-133.
- Cattell, H. y Cattell, H. (1997): *16PF Cattell Comprehensive Personality Interpretation Manual*. Pittsburg: Institute for Personality & Ability Testing.
- Cattell, R. (1998): *16PF: Cuestionario factorial de personalidad: adolescentes y adultos*. Manual. Pittsburg: Institute for Personality and Ability Testing.
- (2004): *Cuestionario de 16 Factores de la Personalidad*. México: El Manual Moderno. [Traductores: Mariscal, Velázquez y Kolb].
- Cattell, R., Russell, M., Karol, D., Cattell, A. y Cattell, H. (2011): *16PF-5, Cuestionario factorial de personalidad*. Pittsburg: TEA Ediciones, S.A.
- CIC (2015): *Centro Internacional de Casos*. Monterrey: Tecnológico de Monterrey, Campus Guadalajara. [01-06-2016]. Disponible en Web: <https://cic.gda.itesm.mx>
- Conn, S. y Rieke, M. (1994): *16PF Fifth edition technical manual*. Pittsburg: Institute for Personality & Ability Testing.
- Di Castro, E. (2002): *La razón desencantada. Un acercamiento a la teoría de la elección racional*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Elster, J. (1988): *Uvas Amargas. Sobre la subversión de la racionalidad*. Barcelona: Península.
- (1989): *Tuercas y Tornillos*. Barcelona: Gedisa.
- (1991): *Domar la suerte*. Barcelona: Paidós.
- (1997): *Economías: análisis de la interacción entre racionalidad, emoción, preferencias y normas sociales en la economía de la acción individual y sus desviaciones*. Barcelona: Gedisa.
- (1999): *Juicios Salomonicos*. Barcelona: Gedisa.
- (2000): *Las limitaciones del paradigma de la elección racional. Las ciencias sociales en la encrucijada*. Valencia: Institució Alfons el Magnánim.
- (2001): *Sobre las pasiones. Emoción, adicción y conducta humana*. Barcelona: Paidós Iberoamérica.
- (2007): *La explicación del comportamiento social: mas tuercas y tornillos para las ciencias sociales*. Barcelona: Gedisa.
- González, M., Aragón, L. y Silva, A. (2000): "Baremación del test de inteligencia factor G de Cattell, en la zona metropolitana de la Ciudad de México", *Psicothema*, 12 (2): 275-278.
- Gutiérrez, G. (2000): *Ética y decisión racional*. Madrid: Síntesis.
- Luban, D. (2007): "Professional Ethics", en Frey, R.G. y Heath, C.: *A Companion to Applied Ethics*. Oxford: Blackwell Publishing Ltd.
- McConnell, T. (2010): "Moral Dilemmas", en The Stanford Encyclopedia of Philosophy. [01-06-2016]. Disponible en web: <http://plato.stanford.edu/archives/sum2010/entries/moral-dilemmas/>
- McNamara, P. (2010): "Deontic Logic", en The Stanford Encyclopedia of Philosophy. [01-06-2016]. Disponible en web: <http://plato.stanford.edu/archives/fall2010/entries/logic-deontic/>
- Morales, C. (2004): "Personalidad e inteligencia", *Fundamentos de Humanidades*, V (10): 69-86.
- Primi, R., Ferreira, C. y Carvalho, L. (2014): "Cattell's personality factor questionnaire (CPFQ): Development and preliminary study", *Paidéia*, 24 (57): 29-37. <http://dx.doi.org/10.1590/1982-43272457201405>
- Realpe, S. (2001): "Dilemas morales", *Estudios Gerenciales*, (80): 83-113.
- Richaud, M. (1978): "Estudio de la inteligencia a través de tres pruebas factoriales", *Revista Latinoamericana de Psicología*, 10 (2): 185-192.
- Vázquez Parra, J. C. (2012): "La racionalidad del mexicano desde la teoría amplia Elsteriana", *Revista Internacional de Ciencias Sociales y Humanidades*, XXII (1): 249-262.

- (2015): "Las creencias como proceso de readaptación social. Una aproximación desde la perspectiva de la teoría esleriana de la racionalidad", *Revista Nueva Antropología*, XXVII (80): 139-150.
- Vázquez Parra, J. C. y Amézquita Zamora, J. A. (2015): "Modelo tridimensional para el análisis de dilemas éticos del área profesional", en X Reunión Anual de la Asociación Latinoamericana de Casos (ALAC). Guadalajara: Centro Internacional de Casos.
- Villarreal, E. y Visbal, G. (2013): "Dilemas éticos", *Salud Uninorte*, 1: 113-123.

Breve CV del autor:

José Carlos Vázquez Parra es Profesor del Departamento de Formación Humanística y Ciudadana del Tecnológico de Monterrey, Campus Guadalajara. Licenciado en Psicología y en Derecho, Maestro en Educación y Doctor en Estudios Humanísticos con acentuación en Ética. Autor de 7 libros originales y de múltiples artículos científicos en revistas académicas. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores (México) y ganador de la Medalla Arturo Díaz Alonso 2015 que otorga la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) a la mejor investigación en Ética y Organizaciones. Especialista en temas de ética organizacional, responsabilidad social, toma de decisiones y racionalidad humana.