

Manipulación algorítmica y sesgo psicosocial en redes sociales

Carlos Colina

Sociólogo. Profesor titular jubilado de la UCV. Investigador PPI, Nivel III (2006). Profesor universitario meritorio Conaba, Nivel I (1999). Comunicólogo del ININCO con especialización de postgrado en la Universidad Complutense de Madrid (1992). 19 libros en calidad de coautor (8), compilador (6) o autor exclusivo (4). Condecorado con la Orden José María Vargas. 50 ensayos en revistas especializadas y arbitradas y numerosos artículos de divulgación. Colaborador del Papel Literario de El Nacional y de la revista TELOS de la Fundación Telefónica. Premio Nacional del Libro, mención honorífica por Mediaciones digitales y globalización (2003). Premio Nacional del Libro por Ciudades Mediáticas (2005).
ININCO. UCV
carecol@gmail.com
<https://orcid.org/0009-0009-4698-9807>

Resumen

La concepción tradicional y crítica de la manipulación suele ser reductora y simplificante, pero resurge ahora con las tecnologías emergentes. No obstante, ante la manipulación del otro real o vicario que induce el sesgo algorítmico, está también nuestro sesgo individual o psicosocial. Es innegable que la capacidad de manipulación real se ha potenciado de manera inconmensurable con cierto uso de las redes sociales, pero ha operado, a veces, sobre tendencias al sesgo preexistentes. Los problemas sociales y comunicacionales han adquirido un grado de complejidad tan elevado, que demandan, ahora más que nunca, el abandono de cualquier tipo de monocausalismo y determinismo. Sin suscribir una tesis ingenua de neutralidad tecnológica, podemos decir que las plataformas de las redes sociales son multivalentes y ameritan modalidades de gestión alternativas, con algoritmos que incorporen otros datos y otras instrucciones.

Palabras clave: manipulación, algoritmo, sesgos, redes sociales, psicosocial.

Algorithmic manipulation and psychosocial bias in social networks.

Abstract

The traditional and critical conception of manipulation is often reductive and simplifying, but is now re-emerging with emerging technologies. However, in the face of the manipulation of the real or vicarious other induced by algorithmic bias, there is also our individual or psychosocial bias. It is undeniable that the capacity for real manipulation has been immeasurably enhanced by some use of social networks, but it has operated, at times, on pre-existing bias tendencies. Social and communicational problems have acquired such a high degree of complexity that they demand, now more than ever, the abandonment of any kind of monocausalism and determinism. Without subscribing to a naive thesis of technological neutrality, we can say that social network platforms are multivalent and merit alternative management modalities, with algorithms that incorporate other data and other instructions.

Keywords: manipulation, algorithm, biases, social networks, psychosocial.

El influjo de las redes sociales suele concebirse en términos de “impacto”, es decir, en relaciones de causalidad lineal, obviando su carácter sociotécnico; como si fuesen unos artefactos cualesquiera. Sin embargo, si citamos puntualmente a Latour (2008), estaríamos hablando de objetos híbridos que rompen con uno de los dualismos clásicos. Y es que también aquí la división entre una dimensión técnica y otra social se revela como plenamente artificial. En efecto, las redes sociales son sistemas tecnológicos compuestos por dispositivos y técnicas, pero también de programadores de algoritmos y usuarios más o menos avezados. Desde el punto de vista político (y no cultural), en cierto grado, las redes sociales son lo que queramos que sean, aunque tengamos que reconocer un nuevo actanteⁱ (Ob.Cit.) generador de efectos: la I.A.

Sin suscribir el postulado ingenuo de la neutralidad tecnológica, hemos de decir que las redes sociales son multivalentes. Por una parte, ponen sobre el tapete el asunto de la invasión de la privacidad y de la vigilancia electrónica masiva y personalizada, potencial o efectivamente totalitaria, pero por otra parte, también han hecho parte de primaveras políticas y de resistencias democráticas en el seno de países autoritarios y totalitarios. Las redes sociales no son esencialmente libertarias pero tampoco están ligadas intrínsecamente al dominio, aunque las posturas extremas suelen ser las más atractivas, al estar vinculadas a mitologías positivas o negativas que han orbitado desde hace tiempo alrededor de las tecnologías.

En uno de sus libros más recientes, Harari (2018) concluye que los algoritmos de macrodatos “dominarán nuestras vidas”; desde una posición que combina simultáneamente, determinismo tecnológico y biologicismo. Si bien, dentro de su saga editorial, el texto citado pretende explorar el presente y, en efecto, lo hace, se desliza frecuentemente, con excesivo sentido común, al terreno fácil y frágil de la futurología. Con la amplísima capacidad de cómputo inteligente de infotecnología y la biotecnología, los actores estatales y empresariales accederían a los resortes bioquímicos “que modelan nuestros deseos y opciones”. Para Byung Chul Han, en la infocracia o régimen de la información, el medio es el dominio (2022:13). El acceso a información psicográfica permite hacer psicopolítica basada en el microtargeting y en la fragmentación de un discurso, en donde los criterios de verdad no importan.

Hoy día, ya es obvio que la inteligencia artificial (IA), el big data, el machine learning y los algoritmos, han potenciado como nunca antes la capacidad de manipulación de los usuarios por parte de corporaciones y plataformas como Facebook, Youtube, TikTok, Twitter y Netflix, entre otras. En la economía de la atención, sobre la base de conocimientos neurocientíficos del comportamiento humano, los algoritmos manejan elementos motivacionales e inconscientes de nuestro sistema de recompensa, para que volvamos una y otra vez a las pequeñas pantallas. De esta manera, se emplea el refuerzo intermitente o la recompensa conductista variable, aprovechando el efecto de la producción de dopamina. La denominada *gamificación* se usa para mantenernos motivados y atentos, y que pasemos más tiempo en los distintos programas y apps. Grandes bases de datos¹ con nuestros perfiles, y algoritmos que pueden combinar, triangular y valorar nuestras acciones y preferencias, permiten una alta eficiencia en el mensaje. En las apps como Tik Tok o SHEIM, podemos observar ejemplos conspicuos de estos fenómenos. No podemos dejar de mencionar el miedo a la desconexión o FOMO (*fear of missing out*) y el potencial adictivo de estos dispositivos.

No obstante, los analistas suelen soslayar que una vez develados públicamente los resortes de la manipulación, esta no debería continuar surtiendo el mismo efecto, al menos no en todos los casos. Inclusive, la explicación audiovisual de la manipulación algorítmica ha circulado entre las redes.

El victimismo no nos ayuda aquí tampoco, porque podríamos presumir que en algunos casos se establecen relaciones cínicas entre usuarios y medios, tal como Hannah Arendt avizó entre ciudadanos e ideologías. En la dialéctica entre “emisores” y “destinatarios”, los primeros aplican nuevas estrategias y dispositivos, pero los segundos se mantienen en continuo aprendizaje. Hoy día, la ingenuidad está vinculada, muchas veces, con el exceso de suspicacia y no con su ausencia, tal como demuestra el auge de las teorías conspirativas. El *coach potatoes* murió hace rato y le dio paso al prosumidor.

¹ El 23 de marzo de 2023 una comisión del Congreso de EE.UU. interpeló al presidente de TikTok y planteó el problema como un asunto de soberanía. Show Zi Chew ofreció trasladar los datos a USA y que fuesen gestionados por personal estadounidense. .

Por mucho tiempo, el secuestro de ciertos ámbitos internacionales de la comunicología, por parte de la Teoría Crítica y del dogmatismo epistemológico, teórico e ideológico, obturó el reconocimiento y, sobre todo, la incorporación efectiva de los avances gnoseológicos de la psicología social. No obstante, los hallazgos más actuales y sistemáticos de la neuropsicología y de la psicología cognitiva ponen sobre el tapete resultados que datan de los años cuarenta y cincuenta del siglo pasado. La especulación no puede estar por encima de resultados coincidentes de estudios procedentes de distintos marcos epistémicos, a saber: conductismo, psicología social experimental y ahora, neuropsicología y psicología cognitiva. Si bien algunas dimensiones del comportamiento humano no pueden comprenderse desde el enfoque experimental, ello no significa que debamos soslayar sus aportaciones. Podemos partir de otras matrices epistemológicas más complejas e integradoras, pero, por eso mismo, hemos de reconocer la dimensión psicosocial del comportamiento humano y rescatar los aportes cognoscitivos coincidentes. La noción de manipulación coloca muchas veces el énfasis ético en el emisor de los mensajes, obviando las responsabilidades conscientes y las dinámicas inconscientes del usuario presentes en su representación de la realidad.

Aportaciones conductistas pioneras de la communication research estadounidense

Desde los años cuarenta del siglo pasado, dos corrientes de la *communication research* estadounidense nos legaron unas aportaciones pioneras que preceden y se anticipan a lo que hoy día se relaciona con las perspectivas de los sesgos cognitivos. A la sazón, ambas tendencias coexistían en un ámbito de interinfluencias. Estamos hablando de la corriente psicológica, empírico-experimental o de la persuasión, por una parte, y de los estudios sociológicos sobre el terreno o de los efectos limitados, por otra parte. Dichas perspectivas confluyen en el abandono de la teoría hipodérmica, cuyo monocausalismo había sido un

obstáculo epistemológico relevante y recurrente en el devenir de la comunicología y de las representaciones sociales acerca del tema.

La corriente empírico experimental se inscribe en el estudio de los efectos y como tal avanza, pero solo parcialmente, sobre el esquema causalista entre el estímulo y la respuesta. Como variables intervinientes que complican algo más dicho esquema, se incluyen las características psicológicas del destinatario y la organización adecuada o inadecuada del mensaje. De esta manera, la teoría de las diferencias individuales mediatiza el desarrollo del efecto. Los estudios sobre la persuasión propenden hacia su eficacia óptima pero también explican su fracaso. Carl Hovland adelanta las principales investigaciones en esta línea para la División de Información y Educación del ejército norteamericano durante la segunda guerra mundial.

Estos estudios se circunscriben a una situación de campaña y establecen que el éxito de esta viene dada por el interés del público hacia el tema. Se identifican tres grandes procesos, a saber: la exposición selectiva, la percepción selectiva y la memorización selectiva.

En cuanto a la exposición selectiva, si bien desde una perspectiva científicista y extremadamente modesta, los resultados no se postulan como indiscutibles y se considera que las actitudes constituyen únicamente una de las causas de la selectividad en el consumo, se arriba a la siguiente consideración, coincidente con la investigación actual:

...Los componentes de la audiencia tienden a exponerse a la información más afín a sus actitudes y a evitar los mensajes que les resultan discordantes. Las campañas de persuasión son recibidas sobre todo por personas que ya están de acuerdo con las opiniones presentadas o que en cualquier caso ya están sensibilizadas a los temas propuestos. (Wolf, M.1991, p.41).

La percepción selectiva nos habla de las predisposiciones existentes de los públicos que establecen procesos distorsionantes. "La interpretación transforma y modela el significado recibido, marcándolo con las actitudes y los valores del destinatario, a veces al extremo de cambiar radicalmente el sentido del propio mensaje..."(Ibidem, p. 42). Ciertos mecanismos

psicológicos influyen el proceso de percepción de los contenidos de los medios de comunicación y pueden generar una descodificación aberrante (*derailment of understanding*). Por otra parte, el destinatario puede percibir mayor afinidad con los mensajes (efecto de asimilación) o mayor distancia (efecto de contraste), que los realmente existentes.

Al igual que en los procesos selectivos presentes en la exposición y en la percepción, analizados anteriormente, encontramos dinámicas análogas en la llamada memorización selectiva. Existe la tendencia a fijar y retener los aspectos más coincidentes con las propias actitudes y opiniones que los discordantes, constituyendo un fenómeno que se acentúa con la variable temporal. Es el denominado *efecto Bartlett*. Por su lado, el *efecto latente* alude a una incidencia persuasiva a mediano y largo plazo, a pesar de que hay sido poco significativa inmediatamente después de la exposición del mensaje.

Dentro de esta corriente, la inclusión de las mediaciones psicológicas en el proceso de persuasión complica el ejercicio de la incidencia de los *mass media* pero no la anula, por el contrario, se siguen considerando importantes efectos. Por el contrario, los estudios sociológicos empíricos sobre el terreno hablarán de efectos limitados, porque los media constituirán apenas un factor dentro de un conjunto de variables. En esta línea de ideas, el contexto social es crucial para estudiar los procesos de comunicación masiva. La influencia personal dentro de los distintos grupos de referencia es de singular importancia. Existen dos aspectos fundamentales dentro de estos estudios: "...el primero atañe al estudio de la composición diferenciada de los públicos y sus modelos de consumo de comunicación de masas; el segundo –y más significativo– comprende las investigaciones sobre la mediación social que caracteriza dicho consumo..." (Ibidem, p.51). Podemos decir que esta teoría es una importante predecesora de los enfoques de las mediaciones, donde los procesos comunicativos se inscriben dentro de un contexto complejo y amplio de mediaciones y dimensiones de diverso tipo.

Para el tema que nos ocupa, resulta importante resaltar que estos estudios coinciden con la corriente anteriormente expuesta, en la constatación de que los medios tienen generalmente efectos de refuerzo, más que efectos de conversión, debido precisamente al papel de las actitudes y opiniones previas. Cabe citar la obra *The People's Choice. How The*

Voter Makes up his Mind in a Presidential Campaign de Lazarrsfeld, Berelson y Gaudet, sobre el desarrollo de la elección presidencial en el condado de Erie Country, en el estado de Ohio (1940). Posteriormente, se puede mencionar también al texto *Efectos de la Comunicación de Masas* de J. T. Klapper (1974), cuyo original data del año 1960.

La psicología social experimental

La Teoría de la disonancia cognitiva (*Theory of Cognitive Dissonance*, 1957) del psicólogo social newyorkino Leon Festinger, es pionera en el estudio de las cogniciones. Cuando varias de nuestras percepciones o creencias, entran en contradicción entre sí, con las predicciones o, simplemente, con la realidad empírica, tendemos a reducir esa disonancia con varias estrategias, por encima de los “hechos”. Este fenómeno se produce, sobre todo, cuando nuestras creencias iniciales son firmes, hemos invertido mucho esfuerzo en sostenerlas y nuestro grupo de referencia las comparte.

En el libro *Cuando las profecías fallan*, Leon Festinger Henry Riecken y Stanley Schachter (1956) explican las distintas respuestas ante al fracaso de la promesa de la llegada de los alienígenas-ángeles *Los Guardianes de La Tierra* del planeta “Clarion”, en el Chicago de los años cincuenta. Ante la discordancia desagradable e incómoda entre predicción y realidad, las estrategias de resolución incluyeron el abandono de la predicción -y la dispersión de la mayoría de los miembros del culto- o la reinterpretación de la realidad. Entre el núcleo resistente al cambio, los autores encontraron la negación de la evidencia, escepticismo crítico interesado, la imperiosa justificación del esfuerzo invertido y la conformidad con el grupo.

Cognición corporizada o *embodiment*.

Desde la investigación de la psicología cognitiva y social actual y las teorías de la cognición corporizadas se llega a afirmar que ciertos procesos automáticos preconscientes están por debajo de la mayoría de nuestras respuestas evaluativas. Estas últimas sufren la influencia de

variables afectivas incidentales. En la cognición social encontramos la interacción entre estados psicológicos y estados corporales, lo cual conlleva a la generación de errores de atribución afectiva. Estos procesos se generan a partir de la percepción de estímulos externos e internos, pero comúnmente el sujeto ignora todas las variables intervinientes y suele asumir la respuesta cognitiva como plenamente informativa. Estamos hablando de una atribución cognitiva distorsionada; “...nuestra mente atribuye las respuestas cognitivas a aquellos estímulos que son percibidos conscientemente en lugar de a aquellos que resultan inaccesibles a la consciencia...(Olivera la Rosa et al,2017:p.73). En suma, las respuestas cognitivas, afectivas y conductuales están influenciadas por dinámicas sensoriales, motoras o perceptuales. En el ámbito de la cognición corporizada (*embodiment*) se afirma que los procesos cognitivos complejos abrevan de la información corporal.

...el hecho de recordar una experiencia de rechazo o inclusión social afecta a la percepción de la temperatura ambiental (disminuyéndola o incrementándola, respectivamente) (Zhong y Leonardelli, 2008). Inclusive, parece ser que la sensación de rechazo social puede reducir la temperatura corporal (IJzerman et al., 2012)”... (Olivera la Rosa et al,2017, p.79).

No obstante, no hay consenso en torno al alcance real de estas investigaciones, entre otras razones, por ser descripciones derivadas de un contexto meramente experimental, eludiendo una concepción más “ecológica” de los fenómenos y, finalmente, por limitarse al efecto de corto plazo.

La psicología cognitiva del razonamiento y los SESGOS COGNITIVOS

Los psicólogos israelí-estadounidenses Amos Tverski y Daniel Kahneman mencionan por primera vez el término sesgo en el año 1972. Estos autores fundaron la tendencia de la *economía del comportamiento*, partiendo del cuestionamiento de las teorías racionales clásicas sobre las decisiones. Estas últimas planteaban que los individuos toman la mejor decisión racional en cada circunstancia. No obstante, no siempre ocurre así, porque nos

valemos de heurísticos o atajos, que nos permiten decidir en situaciones de incertidumbre o en coyunturas en las que no tenemos tiempo para pensar. A cada heurística le corresponde ciertos sesgos. Los seres humanos no somos perfectamente racionales.

Un sesgo cognitivo puede definirse como un error sistemático en el pensamiento cuando se procesa la información. El cerebro humano es poderoso pero tiene limitaciones. En estos casos, el mayor órgano del sistema nervioso central, está intentando simplificar el procesamiento informativo. Evolutivamente los atajos heurísticos fueron importantes porque nos permitieron tomar decisiones rápidas, aunque son reglas que no siempre funcionan. Algunos sesgos se vinculan con los procesos de atención y otros, con los procesos de memorización. Dado que la atención es limitada, las personas tienen que ser necesariamente selectivas.

Los dos premios Nobel, citados anteriormente, hablan de ilusiones cognitivas, en analogía con la ilusiones ópticas y, en especial, con la *ilusión de Müller-Lyer (1889)*, es decir, errores que a veces persisten, a pesar de ser reconocidos como tales. En el ejemplo clásico, uno de los dos o más segmentos lineales se ve como más grande o más pequeño, dependiendo de la orientación de las puntas de las flechas.

Según Pohl (2017), algunas de las características de las ilusiones cognitivas son que: a) llevan a una percepción, juicio o memoria que difiere de la realidad, b) se desvían del estándar normativo de manera sistemática y no solamente aleatoria, c) son involuntarias, y, d) son difíciles de evitar.(García-Campos et al, 2022, p.101).

De manera usual encontramos la ilusión de profundidad explicativa, es decir, lo que decimos conocer se circunscribe a numerosas asociaciones e ideas de las que difícilmente podemos dar cuenta. Asimismo, obviamos alternativas y sobresimplificamos (Sloman & Fernbach 2017, citados por García-Campos et al. 2022, p.1).

Según la *teoría dual de sistemas*, los sesgos se producen por la tensión entre dos tipos de razonamiento. En efecto, los procesos Tipo 1 son normativamente problemáticos, pero son asumidos como insumo por los procesos Tipo 2.

CARLOS COLINA

...en términos generales sostienen que existen dos sistemas de razonamiento o dos tipos de razonamiento distinto (Evans, 2009). Los procesos de razonamiento Tipo 1 son rápidos, universales, trabajan en paralelo, normalmente el sujeto no es consciente de su funcionamiento –sólo de los resultados–, son evolutivamente antiguos y compartidos con otros animales. Por su parte, los procesos de razonamiento Tipo 2 son lentos, moldeados por la cultura y la capacidad de memoria de los individuos, trabajan de manera secuencial, el individuo es consciente de dicho funcionamiento, son evolutivamente modernos y distintivamente humanos.(García Campos et al, 2022, p.109).

Para la terapia cognitivo-conductual, nuestras conductas y emociones son el resultado de cogniciones. Ahora bien, según esta visión, tenemos una marcada y prevalente tendencia hacia los pensamientos automáticos e irracionales, los cuales activan emociones intensas y conductas desadaptativas. Dentro de este tipo de pensamientos encontramos los sesgos cognitivos, que distorsionan nuestra percepción y nos conducen a falsas interpretaciones de la realidad. Aron Beck hablaba de la multiplicidad de sesgos cognitivos, que algunas investigaciones estiman entre cincuenta y sesenta. No son exclusivos de los individuos con psicopatologías, por el contrario, están presentes en todas las personas. Inclusive, los sesgos pueden presentarse en la experimentación científica y en las prácticas clínicas de diagnóstico (García-Campos et al, 2022). Para Mario Guzmán Sescosse (2022), nos parecemos corrientemente a un mal juez o un mal científico. De allí la importancia de la terapia cognitivo-conductual y su propuesta técnica de metacognición. La recomendación es observar que nos estamos diciendo usualmente a nosotros mismos.

¿Por qué se emplea el término sesgos implícitos en la corriente de la cognición social? Fundamentalmente, porque están relacionados con la parte automática e inconsciente del mecanismo cerebral. En realidad, se ubican en el sistema 1, subsistema que se caracteriza por ser rápido e intuitivo y que, probablemente permitió la sobrevivencia de la especie humana (Kahneman, 2012, citado por Aguilar y Morelos, 2018).

Los esquemas, actitudes, estereotipos y categorías sociales nos permiten organizar la información. Esta estructuración puede ser consciente o inconsciente, controlada o automática, pero siempre influenciada por el contexto social.

Las asociaciones automáticas e implícitas que realizan las personas ante ciertos grupos sociales (v.g. indígenas, migrantes) pueden conllevar a una actitud de complacencia o rechazo del respeto de los derechos humanos de dichos colectivos. En ese sentido, el *priming* “...es una impresión o huella que se generó en algún momento en el cerebro y que da como resultado pensamientos o sentimientos parciales o sesgados...” (Aguilar y Morelos, 2018) y que puede estar vinculado al surgimiento de estereotipos.

Para el médico y neurólogo argentino Ramón Ferro (2022), nuestro cerebro es una máquina de optimización de recursos cognitivos que, por cierto, no son ilimitados. En situaciones de incertidumbre, elige la alternativa sobre la que puede establecer alguna predicción, se ajuste o no a la realidad. Ante un estímulo similar, si existe una interpretación previa, puede generar un sesgo cognitivo, el cual puede definirse como un camino seguro o atajo sobre la base de suposiciones. Es una dirección que la mente asume como ventajosa para nosotros.

Según Ferro, los sesgos cognitivos son tan humanos como el lenguaje mismo y están con nosotros desde que existimos como especie. El *ancho de banda cognitiva* establece las limitaciones de la atención. Como no es posible atender a todo lo que ocurre a mí alrededor, se establece un dispositivo de priorización que discrimina lo relevante de lo irrelevante. Es un rasgo adaptativo para tomar decisiones veloces en los que es necesaria una respuesta ágil y acelerada y no un análisis pormenorizado de la situación.

La cognición y meta-cognición están íntimamente relacionadas. La primera es racional e involucra la corteza cerebral. La segunda es emocional e involucra el sistema límbico y funciona atribuyéndole valoración subjetiva a la primera. Ahora bien, el disparo límbico y todo el componente emocional son muy costosos energéticamente para el sistema nervioso. Es decir, uno no puede estar calificando todo, en cada ocasión que se nos presenta. De esta

manera, surgen los sesgos cognitivos para ahorrar energía y desactivar esa valoración subjetiva, siempre que, por experiencia, se considere innecesaria.

Para este delegado de la Sociedad Neurológica Argentina, los sesgos cognitivos están detrás de algunos de los problemas de la humanidad. Conocer sobre su funcionamiento, puede ayudarnos a comprender estos fenómenos inconscientes y modificarlos en algún grado. El primer paso es nombrarlos, llevarlos a la conciencia, es decir, *corticalizarlos* (sic) y desentrañarlos. Todo ello puede llevarnos a desmantelar nuestras creencias más taxativas. Abordar nuestros sesgos cognitivos puede ser la primera etapa para lograr suavizar nuestras diferencias y hacernos más tolerantes. Por ejemplo, si bien el sesgo de confirmación y el sesgo de pensamiento grupal, relacionado a su vez con el sesgo de familiaridad, cimentan la intolerancia, podríamos avanzar en una dirección opuesta, es decir, hacia una suerte de conciencia planetaria (Morin) que desarrolle una valoración superior o un anhelo por un mundo mejor para todos.

Para el tema que nos ocupa, cabe citar los siguientes sesgos cognitivos:

SESGO DE CONFIRMACIÓN. Básicamente consiste en prestar más atención a lo que confirma nuestras creencias previas y desestimar todo aquello que las refuta.

SESGO DE ANCLAJE. Consiste en confiar demasiado en la primera información que recibimos cuando pensamos o tomamos decisiones.

SESGO DE DISPONIBILIDAD. Dar más valor a lo que recordamos más fácilmente y a sobreestimar la posibilidad de que sucedan cosas similares en el futuro. Pensamos que es más probable o más cierto lo que tenemos más disponible en nuestra memoria.

EFECTO HALO. Sesgo por el que se define el conjunto de la imagen de una persona a partir de solo uno de sus rasgos.

SESGO DEL FALSO CONSENSO. Es sobreestimar la posibilidad de que los otros estén de acuerdo con nosotros.

SESGO DE INVERSIONISTA. Sobre la base de los gastos realizados en el pasado, se toman decisiones irracionales en el futuro.

ATRACTIVO DE GRUPO. Es la tendencia a ver las personas más atractivas cuando forman parte del grupo.

SESGO (Cognitive BIAS) DE APOYO DE NUESTRAS ELECCIONES. Si elegimos A antes que B, a posteriori, tendemos a ver más ventajas en A que en B.

SESGO DE FAMILIARIDAD. La mente se aferra a la alternativa familiar de menor riesgo.

SESGO DE PENSAMIENTO GRUPAL. Se piensa, razona e interpreta la realidad y se emiten juicios bajo las presiones de un grupo determinado.

Existe la tendencia natural y cultural a agruparnos en tribus humanas, lo cual ha sido una ventaja evolutiva. De seguidas, se establece la división entre nosotros y ellos. Con este sesgo, como en otros, se desactiva la valoración subjetiva, y se desestiman y filtran las pruebas que refutan las creencias colectivas. Es lo que constituye el etnocentrismo.

SESGO DE PUNTO CIEGO. Nos hace creer que nuestras descripciones colectivas son más objetivas de otros grupos sociales. Y somos superiores a ellos.

No debemos confundir los sesgos cognitivos con las falacias lógicas, que se derivan de un error argumental. Como mencionamos anteriormente, el sesgo cognitivo se basa en errores asociados a la memoria o a la atención. En ciertas ocasiones se solapan, pero son cosas distintas. A veces, múltiples sesgos pueden interferir en las decisiones que tomamos.

Para Roxana Kreimer (2021), al conocer las distorsiones cognitivas, podemos disminuirlas, evitar ser víctimas de los sesgos de los demás y tomar mejores decisiones. La autora afirma, asimismo, que la filosofía debe ayudar a mejorar las limitaciones de nuestra racionalidad.

Existe una visión optimista, sustentada en algunos resultados empíricos, que indica que los sesgos disminuyen o desaparecen si asumimos un enfoque social. En un contexto grupal y de colaboración e intercambio argumentativo, los resultados de los experimentos de laboratorio se invierten. Esto sería válido para el sesgo de confirmación.

La revolución neurocientífica une lo mejor de Occidente y Oriente

Sobre la base de los estudios pioneros del neurocientífico de origen portugués António Damásio, se ha establecido que la respuesta emocional y corporal se adelanta a la consciencia.”...La mente a veces tarda en darse cuenta de aquello que el cuerpo ya sabe...”(Castellanos, N. 2021, p.28). Si siguiéramos el recorrido de la información por las diferentes estaciones cerebrales², constataríamos que la cognición y la emoción son indisolubles. Ahora bien, las emociones tienen un carácter involuntario, automático y aprendido. El cuerpo reacciona ciento ochenta milisegundos antes de que seamos conscientes de los fenómenos. En ese proceso, la amígdala secuestra a la corteza, porque responde con mayor rapidez a los estímulos. Las emociones transitan por una autopista; y los pensamientos y conciencia, por una carretera empedrada. “...La emoción surge antes en el cuerpo que el acto de ser consciente de aquello que nos ha generado la emoción...” (Ibidem, p. 62). En efecto, existe una conexión directa entre el tálamo y la amígdala, mucho más rápida y corta que la existente entre el tálamo y la corteza. La información llega por el nervio óptico al tálamo y luego se distribuye por las áreas del sistema límbico.

En ocasiones, la amígdala se independiza del tálamo y toma una vía secundaria y directa hacia la corteza frontal. El “secuestro” aludido se produce en el denominado período refractario, durante el cual se generaran únicamente los argumentos que nos apoyan. “...es el tiempo durante el cual solo somos, vemos y evocamos recuerdos que confirmen y justifiquen la emoción que nos secuestra.... La amígdala solo permitirá que el hipocampo evoque recuerdos que apoyan nuestra visión de la situación actual...” (Loc.Cit). A través de la identificación de esta conexión directa entre la amígdala y la corteza frontal, se logró determinar el papel de los sentimientos en la toma de decisiones. Estas últimas están determinadas por el inconsciente. “...Hasta ocho segundos antes de ser conscientes de una decisión podemos encontrar en el cerebro indicios de ella...” (John Dylan Haynes, citado por Castellanos, N. 2021, p. 63).

² Una forma didáctica de explicar la anatomía funcional del cerebro la divide en tres grandes bloques: el tronco del encéfalo, el cerebro límbico o emocional (tálamo, hipotálamo, hipocampo y amígdala) y la corteza cerebral.

Ahora bien, la educación neuronal permitiría la metacognición y la observación de la propia emoción e impedirían que estas consecuencias sean ineluctables. Verbigracia, en los meditadores se fortalece la corteza prefrontal y disminuye la amígdala, desde el punto de vista anatómico y funcional, lo que impide o aminora su intento de golpe de estado. ” ...El equipo de la profesora Holzel de la Universidad de Munich mostró que la meditación fortalece la vía fronto-límbica, es decir, la carretera que va desde la corteza a la amígdala. Es una vía que contrarresta la autopista amígdala-corteza...”(Castellanos, N. 2021, p. 64). La corteza prefrontal (CPF), nos auxilia en el mantenimiento de la atención.

Los meditadores muestran mayor presencia de las oscilaciones cerebrales alpha y, con ello, de las barreras o *señales de stop* a lo irrelevante y a las interferencias o ruidos que puedan perturbar la focalización de la atención o su mantenimiento.

La meditación aumenta también el grosor y actividad de la corteza cinglada anterior (CCA) encargada de hacer consciente lo inconsciente. Es un área cerebral involucrada en mantener un estado mental pero también de cambiarlo. Es la encargada de detectar las distracciones y reorientar la mente hacia la práctica. En este mecanismo, cuenta con la ínsula como aliada. Unidas conforman una red que es el espejo del cerebro, el cual nos permite dar cuenta de nuestro propio estado mental. (Castellanos, N. 2021, p. 43).

La meditación supone un control de los estados mentales. En su momento, William James había definido la atención como la toma de posesión de la mente.

Cámaras de eco

Los sesgos que coadyuvan a la intolerancia son puntos de vulnerabilidad que aprovechan las técnicas de manipulación del marketing comercial y político, las plataformas de las redes sociales y las sectas religiosas.

Para Keith E. Stanovich (citado por Montagud,2020), el sesgo de confirmación -en inglés: *myside bias* -, está en la base de la denominada *cultura de la post-verdad*. Algunos autores plantean atinadamente que los algoritmos de las redes sociales, al mostrarnos solamente opiniones favorables a nuestro punto de vista inicial, *contribuyen* a la polarización y radicalización y a que nos encerremos en cámaras de eco o burbujas de auto-confirmación.

En una reconocida publicación de 2016, investigadores de IUSS Pavía (Italia), CSSLab IMT Lucca (Italia), ISC CNR Roma (Italia) y NICO NW Evanston (EE. UU.) analizaron, desde una perspectiva conceptual y estadística, la “polarización de usuarios en Facebook y YouTube” (Bessi, 2014: 259-268). Desde esta aproximación al fenómeno referido como “cámara de eco”, esto es, la tendencia natural de los usuarios de internet a seleccionar la información que sustenta y adhiere a sus creencias y formar grupos polarizados con gente que comparte su misma perspectiva (Brown et al....

Otra notable contribución, más reciente, a la cuestión que ahora nos ocupa, viene de la mano de una alianza entre el equipo de informática y el de comunicaciones de la Universidad de California (EE. UU.) (Hilbert et al., 2018: 260-275). Según reportaron, encontraron evidencia que permite concluir que el algoritmo de selección de videos de YouTube está conectado a emociones humanas a través de los términos empleados como criterio de búsqueda. (Citados por Díaz Arana, 2020, pp.29-30).

Desde hace más de un lustro, la IBM ofrece el sistema de inteligencia artificial Watson, cuyo algoritmo identifica el estado emocional del usuario a través del lenguaje utilizado en sus búsquedas. Inversamente, el usuario ve afectado su estado emocional al seguir las recomendaciones del algoritmo. Este fenómeno se denomina transferencia entrópica de emociones. En suma, las redes sociales se alimentan de ese diagnóstico digital emocional para presentar contenidos con una determinada carga emocional. Ahora bien, es evidente que el

algoritmo de personalización podría rediseñarse con responsabilidad social y no estar ineluctablemente unido a emociones de polarización. Idealmente, se debería programar de tal manera que el usuario eligiera en cada momento si quiere visionar opciones afines, dispares o aleatorias.

En todo caso, cabe acotar una perogrullada sociológica. Es evidente que la denominada *homofilia* o tendencia a agruparse sobre la base de intereses comunes (Anagnostopoulos et al., 2015, citados por Díaz Arana, 2020, p.32) no es nada nueva y en la contemporaneidad la encontramos en variopintas tribus urbanas maffesolianas: virtuales o no. La polarización y la radicalización tampoco son novedades, tal como dan cuenta las guerras seculares. El fascismo, el nazismo, el estalinismo y la guerra civil española de la primera mitad del siglo XX, tampoco necesitaron recursos digitales.

La concepción tradicional y crítica de la manipulación suele ser reductora y simplificante. Ante la manipulación del otro real o vicario (algoritmo) está también nuestro sesgo individual antropológico. Es innegable que la capacidad de manipulación real se ha potenciado con cierto uso de las redes sociales, pero ha operado, a veces, sobre tendencias al sesgo de carácter individual o psicosocial. La polarización amerita un abordaje multifactorial. Los problemas sociales y comunicacionales han adquirido un grado de complejidad tan elevado, que demandan, ahora más que nunca, el abandono de cualquier tipo de monocausalismo y determinismo.

No siempre estamos ante un usuario que busca la verdad. Habría que preguntarse si alguna vez existió una cultura generalizada y una era de la verdad. A las teorías de la conspiración, desafortunadamente en boga, le preceden históricamente ideologías variopintas. Para algunos autores (García Campos et. al. 2022), la finalidad del pensamiento es fundamentalmente pragmática y nos sirve para orientarnos en el mundo. Lo que ocurre es que a veces presumimos una orientación epistémica en el ciudadano de a pie, que a veces no se manifiesta en su vida cotidiana.

Ante la dimensión desinformativa de las tecnologías digitales actuales, son imperiosos otros usos que impliquen modalidades de gestión alternativas de las redes sociales, las cuales

incorporen principios y valores éticos realmente democráticos. Otros datos y otras instrucciones deben alimentar los algoritmos. Asimismo, es necesaria una didáctica para un uso crítico y ético de las redes sociales, que permita discriminar y verificar fuentes e información de calidad, identifique y tipifique los sesgos algorítmicos y nuestros propios sesgos. De esta forma, se replantea más integralmente, una educación para la ciudadanía plural y democrática, que incorpore la *isegoría* y la *parresía* clásicas griegas, como máximas de conducta vitales. Lo pertinente es implementar y promocionar otros usos que hagan posible otras miradas de la realidad: más amplias, tolerantes y diversas.

Referencias bibliográficas

Aguilar, Alexandra y Morelos, Luis (2018). Los sesgos cognitivos y su función en la cognición social. PERSEO. Programa Universitario de Derechos Humanos. Universidad Autónoma de México. No. 68. Octubre 2018. Disponible en: <http://www.pudh.unam.mx/perseo/los-sesgos-cognitivos-y-su-funcion-en-la-cognicion-social-2/>

Castellanos, Nazareth (2021). El espejo del cerebro. Madrid: La Huerta Grande.

Díaz Arana, Andrés Felipe (2020). La culpabilidad más allá de la neurociencia. ¿Qué sigue? Revista Mexicana de Ciencias Penales. Vol. 3 Núm. 12 (2020): Neurociencia y derecho penal / Abogado y filósofo por la Universidad de los Andes. Doctorando en Derecho en la Universidad Pompeu Fabra (España). Disponible en: <https://revistaciencias.inacipe.gob.mx/index.php/02/article/view/364>

Ferro, Ramón (06.01.2022). Los sesgos cognitivos y la anatomía de la intolerancia. TEDxMarDelPlata. Médico, neurólogo y escritor. Columna sobre [#neurocultura](#) en InfobaeCultura.. Disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=GeqSIG9eN4M>

García-Campos, Jonatan; Sarabia-López, Saúl; Hernández-Chávez, Paola (2022). Tres grandes enigmas de los sesgos. SCIO. Revista de Filosofía, n.º 22, Julio de 2022, 99-125. Disponible en: <https://revistas.ucv.es/scio/index.php/scio/article/view/1031>

Guzmán Sescosse, Mario (15.05.2022). Sesgos cognitivos y su abordaje desde la terapia cognitivo-conductual. Doctorado Interinstitucional en Psicología con numerosos postgrados. Profesor e investigador del Trinity Christian College en Chicago EUA. Disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=ze2su88gjGs>

Harari, Yuval Noah (2018) .21 Lecciones para el siglo XXI. Barcelona: Debate.

(2020). ENTREVISTA. “Por primera vez en la historia los ricos serán una especie diferente”. Global conversation. Euronews. Disponible en:

<https://www.youtube.com/watch?v=RUIKxDwXnRM>

(2021) En Perspectiva. A favor y en contra de Yuval Noah Harari. Mesa de filósofos. Maza, Javier; Pastorino, Miguel et al. Disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=o8Wd8zqW6X4>

Klapper, J.T. (1974). *Efectos de las comunicaciones de masas*. Madrid: Aguilar.

Kreimer, Roxana (05.12.2021). Las distorsiones cognitivas. Escritora, Lic. en Filosofía y Doctora en Ciencias Sociales por la Universidad de Buenos Aires. Disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=oIoOtmxwmR8>

Latour, Bruno (2008). *Reensamblar lo social. Una introducción a la teoría del actor-red*. Buenos Aires: Manantial.

(2020). *El estado de la naturaleza*. Valparaíso: Universidad de Valparaíso, 2014. <https://www.youtube.com/watch?v=uvHiLPJtWFE>

Lazarsfeld, Paul F., Berelson, Bernard y Gaudet, Hazle (1962). *El pueblo elige. Estudio del proceso de formación del voto durante una campaña presidencial*. Buenos Aires: Ediciones 3.

Madrid Casado, C.; Ongay, I.; Martín Jiménez, L. (2022). Ciencia, Sociología y Naturaleza. Sobre Bruno Latour (1947-2022) | TC180. Fundación Gustavo Bueno. <https://www.youtube.com/watch?v=ybr3y472HtQ>

Montagud, Nahum (30.10.2020). Sesgo de mi lado: qué es y cómo distorsiona nuestra percepción de las cosas. Psicología y Mente. Psicólogo con postgrado en psicopatología clínica en la Universidad de Barcelona. Disponible en: <https://psicologiaymente.com/psicologia/sesgo-de-mi-lado>

Olivera La Rosa, Antonio; Arango Tobón, Olber Eduardo; Martí Noguera, Juan José (2017). Aproximación a la automaticidad de los juicios evaluativos. Implicaciones de los errores en la atribución afectiva para la cognición social. Papeles del Psicólogo, 2017, vol. 38, núm. 1, Enero-Abril, ISSN: 0214-7823. Disponible en: <https://www.redalyc.org/journal/778/77849972008/77849972008.pdf>

Rodríguez, Cristián (23.06.2021). Anatomía de los Sesgos Cognitivos: por qué a veces nos resistimos a la evidencia. Universidad de Los Andes. Escuela de Psicología. Chile. Disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=etVoVHqfUogWolf>, Mauro (1991). *La investigación de la comunicación de masas*. Barcelona: Paidós.

ⁱ Con los desarrollos actuales de la robótica, la inteligencia artificial y las redes sociales, la problemática apuntada por la Teoría del Actor-Red (TAR, Latour) readquiere plena vigencia, pero no sus postulados centrales, que queriendo ver más y ser disruptivos, resultan reductores y simplificantes. Es verdad que la constitución moderna, estableció dos prematuros e inadecuados ensamblados, divididos por una frontera artificial: naturaleza/ sociedad. Empero, la biología evolutiva y la primatología no nos separan de manera tan radical de nuestros antepasados y parientes cercanos. La división entre dimensiones sociales y técnicas es también artificial. De hecho, las

innovaciones aceleradas nos han inundado de objetos híbridos. Hoy día, podemos decir que existen actores o actantes no humanos, pero no antes de la cuarta revolución industrial, si es que no queremos desdibujar y simplificar tanto la agencia como lo hace Bruno Latour. Pensar que cualquier material u objeto puede tener agencia, es pueril y caricaturesco. No así, un animal no humano o un dispositivo de IA, que pueden generar efectos y un hacer hacer a otros. El colectivo resultante de un reensamblado de lo social, debe seleccionar solo un tipo de objetos, con cierto grado de inteligencia y raciocinio. Las nuevas asociaciones heterogéneas con nuevas entidades, no deben incluir cualquier objeto. La nueva topología social y los nuevos mapas no deben retrotraernos al monismo filosófico latouriano.